

L'INCIDENCE
DES
TAXES DE CONSOMMATION
DANS SES RAPPORTS
AVEC LES LOIS
DE LA
FORMATION DES PRIX

THÈSE
POUR LE DOCTORAT POLITIQUE-ÉCONOMIQUE

soutenue le 10 Mars 1927
sous la présidence de M. ALLIX
assisté de MM. TRUCHY et AFTALION

par

M. Dan D. HURMUZESCO

L'INCIDENCE
DES
TAXES DE CONSOMMATION
DANS SES RAPPORTS
AVEC LES LOIS
DE LA
FORMATION DES PRIX

THÈSE
POUR LE DOCTORAT POLITIQUE-ÉCONOMIQUE
soutenue le 10 Mars 1927
sous la présidence de M. ALLIX
assisté de MM. TRUCHY et AFTALION

par
M. Dan D. HURMUZESCO

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

THÈSES DE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs



A mon éminent maître
M. le Professeur ALLIX



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554631_0077

INTRODUCTION

« On peut donner de la science financière une définition générale en disant que c'est la science qui étudie les différents moyens par lesquels les personnes publiques, se procurent les ressources nécessaires à la satisfaction des besoins collectifs auxquels elles sont chargées de pourvoir » (1).

Les moyens de se procurer ces ressources sont divers et d'un emploi différent, suivant les pays et les époques.

Les mouvements d'opinion bien plus que les situations de fait déterminent la faveur dont jouissent tantôt les impôts directs, tantôt les impôts indirects auprès des différents législateurs. Le rôle des hommes de science est de rechercher les véritables avantages et désavantages de ces différents systèmes.

Le but de toute politique fiscale est de fournir des ressources à la communauté en s'appropriant des portions plus ou moins grandes des bénéfices réalisés par ses divers membres, et non de prélever ces revenus sur les œuvres vives de sa machine économique.

En partant de ce principe nous avons étudié les taxes de consommation qui forment la partie la plus importante des impôts indirects.

Tout d'abord nous avons séparé leurs effets nocifs de leurs effets favorables à la communauté. Ecartant les premiers nous avons porté toute notre attention sur les seconds en tâchant de trouver les conditions qui les déterminent.

(1) 2. Allix. Traité élémentaire de Sciences, des Finances et de Législation Financière Française. — Paris, Arthur Rousseau. Nous citerons d'après la 1^{re} édition (1912) (p. 1).

En poussant plus à fond notre analyse, nous avons essayé de fixer les principes qui nous permettraient en chaque situation particulière de connaître les véritables effets d'une taxe de consommation.

Nous avons dans ce but divisé notre étude en six chapitres.

Dans le premier, nous donnons un court historique de la question.

Dans le second nous classifions, critiquons et fixons la terminologie des effets d'un impôt.

Ces effets étant une fonction du prix, nous étudions sa *formation* dans un troisième chapitre.

Notre étude étant dirigée par des principes dynamiques, et non statiques, nous consacrons un quatrième chapitre aux *mouvements du prix*.

Nous notons quelques résultats pratique dans un cinquième.

Et consacrons le sixième à nos conclusions.

Enfin, une notice bibliographique complète notre ouvrage.

I

HISTORIQUE

Les débats sur les impôts sont très probablement aussi vieux que ceux-ci, étant donné le caractère critique de l'esprit humain, néanmoins ils ne prennent une forme écrite que vers la seconde moitié du xvii^e siècle. A ce moment commencent à paraître, surtout en Angleterre, de nombreux écrits discutant les impôts, écrits dont un grand nombre traitent justement des impôts qui nous intéressent, c'est-à-dire des taxes de consommation ou « accises ». Nous en trouvons une étude historique très complète dans l'ouvrage de M. Seligman (1) que M. Lauw. de Roosendaele (2) reproduit aussi (3). Nous ne l'imiterons point, d'autant plus que ces écrits ont un caractère purement pamphlétaire, partant chacun d'une idée préconçue de la répercussion de l'impôt, et visant plus ou moins des fins politiques. Avec les Physiocrates apparaît ce qui allait devenir sous Adam Smith la véritable « Economie Politique », et en même temps ces discussions sur les effets des divers systèmes fiscaux prennent une allure scientifique. Là encore, nous ne prétendons pas mieux faire que notre maître, le Prof. Seligman, qui analyse, critique et classe toutes ces opinions dans le second livre de son

(1) Edwin R. A. Seligman, *Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt*. Troisième édition, 1909. Trad. française, par Louis Suret, pp. 29 à 175.

(2) Ch. de Lannœreyns de Rosendaele, *La répercussion de l'impôt*. Paris. Arthur Rousseau, 1901.

(3) A tel point que, dans sa troisième édition postérieure au livre de M. de Roosendaele, M. Seligman en parlant de celui-ci, écrit : *Dans la partie historique (qui constitue les trois quarts du volume), l'auteur reproduit fidèlement mon étude*. Seligman, ouv. cit., p. 270, note.

grand ouvrage sur les impôts (1). M. Law. de Roosendaele leur consacre quelque 300 pages qui n'en diffèrent pas essentiellement. Nous nous contenterons de citer brièvement ces opinions, pour arriver à la doctrine orthodoxe de la répercussion, dont nous indiquerons les idées directrices et les tendances actuelles.

Ne nous occupant pas de citer tous ceux qui ont écrit sur l'impôt (2), mais de noter les principales idées émises sur son « incidence » nous distinguons :

- 1° Ceux qui ne voyaient pas que l'impôt se répercute ;
- 2° Ceux qui croyaient la répercussion nécessaire et absolue ;
- 3° Enfin, ceux qui ne croyaient pas cette répercussion susceptible d'une connaissance scientifique.

1) Pour les Physiocrates l'agriculture est l'unique source de richesses, car elle seule donne un « produit net ». La conclusion est facile à tirer :

« Tous les impôts retombent en dernière analyse sur les propriétaires fonciers et sur eux seuls. »

Adam Smith et Ricardo sont dominés en cette matière par l'idée que les salaires sont réglés par le prix des subsistances. Ricardo a formulé cette idée dans la célèbre théorie du « fonds des salaires ». L'ouvrier ne pourra donc rien payer des impôts, qui pèseront sur les propriétaires fonciers (rente) ou sur les entrepreneurs (profits).

Adam Smith, encore sous l'influence physiocratique, penche

(1) Seligman, ouv. cit., pp. 177-293.

(2) C'est pourquoi nous n'adoptons pas la classification de M. Seligman.

1° Théorie physiocratique ;

2° Théorie absolue ;

3° Théorie de la diffusion : a) Théorie optimiste ; b) Théorie pessimiste ;

4° Théorie de la capitalisation ;

5° Théorie éclectique ;

6° Théorie agnostique ;

7° Théorie socialiste ;

8° Théorie quantitative ou mathématique. Op. cit., p. 25.

Nous n'avons pas séparé la théorie de la capitalisation puisqu'elle trouve sa place dans la doctrine orthodoxe même, ni la théorie mathématique qui donne naissance à celle-ci. Quant à l'école « éclectique », dans laquelle le Prof. Seligman range toutes les critiques apportées aux groupes antérieurs, nous l'avons omise parce qu'elle manquait totalement de côté constructif.

Enfin, nous ne mentionnons pas les théories socialistes qui, imbuës d'un parti-pris évident, ont une allure trop subjective pour être classées parmi les opinions scientifiques. Elles mériteraient plutôt une place parmi les pamphlets du xvi^e et xvii^e siècle.

pour la première solution ; Ricardo « avocat inconscient des intérêts financiers », pour l'autre (1).

2) Une seconde série d'idées se fait jour avec Verri, Young, Hamilton, Canard (2), qui ont compris les premiers la possibilité de la répercussion, mais ont eu le tort d'en faire une chose nécessaire (3). Pour eux chaque fois qu'il y a échange, l'impôt se répercute, mais en partie seulement, une certaine quantité restant à la charge de celui qui échange l'objet ou la chose imposée. Ainsi, peu à peu il y a absorption, l'impôt se diffuse (Canard emploie le premier ce terme) sur la masse des consommateurs. Mais arrivés là, ces trop hâtifs généralisateurs, se divisent en deux catégories :

a) Pour les *optimistes*, cette diffusion justicière frappe chacun selon « le profit qu'il tire de la société organisée ». (Andrew Hamilton) et tend vers « l'équilibre parfait » (4). « Tout vieil impôt est bon, tout nouvel impôt est mauvais ». (Canard.)

b) Pour les *pessimistes* (5) rien n'est plus injuste que de voir un impôt qui devait frapper telle ou telle chose, être acquitté par la masse. (Proudhon.)

3) Citons, pour mémoire, l'opinion désespérée de ceux qui, voyant les répercussions de l'impôt, comprennent qu'elles n'obéissent pas à une loi absolue. Pour eux les effets de l'impôt sont impossibles à connaître scientifiquement. On appelle cette théorie professée surtout par Held en Allemagne, la « théorie négative » ou « agnostique ».

Ces idées extrêmes, auxquelles est exposée toute science naissante, furent écartées par la doctrine qui, rattachant les

(1) Le prof. Seligman range ces deux opinions sous le titre *Théorie absolue* par excellence. Comme d'autres sont aussi absolues dans leurs conclusions (par ex. : les Physiocrates), nous ne croyons pas que ce nom distingue suffisamment les idées de Smith et Ricardo des autres. Nous croyons plus juste le nom de *Théories de l'incidence déterminée* que leur donne M. Allix (ouv. cit. p. 397).

(2) Suivi par Prittwitz, Thiers et Gibbon et plus récemment en Amérique par Wells et Bolles, et en Angleterre par Sir E. Hamilton et Lord Avebury (Von Stein, Martin, Alex. Hamilton, etc.).

(3) Seul Hamilton admet qu'il y a des cas où elle ne se produit pas.

(4) Alex. Hamilton.

(5) Proudhon et Bolles de nos jours en Amérique. Dans une certaine mesure, M. Law. de Rossendaële avec sa *Loi du plus fort*, se rattache à ces idées.

effets de l'impôt à la théorie générale de la valeur, se forma peu à peu, au cours de la deuxième moitié du XVIII^e siècle, pour trouver son expression définitive, de nos jours, dans l'œuvre du Professeur E. Seligman.

Cournot, trop longtemps méconnu, est le vrai pionnier en cette matière, seulement ses idées restèrent à peu près ignorées jusqu'il y a une quarantaine d'années. Pantaleoni fut celui qui fit connaître ces idées, tout en ignorant l'œuvre du savant français.

Il fut bientôt suivi, en Italie, par tout un groupe de disciples (1).

En Allemagne, Wagner (2) ; en Angleterre, Marshall et Edgeworth (3) ; en Amérique, Seligman (4), en font « la doctrine de l'incidence » que nous allons analyser plus bas.

« Le problème de la répercussion est surtout une question de prix. Le résoudre, c'est découvrir si, et dans quelle mesure, la perception d'un impôt provoque des modifications dans les revenus et les dépenses des individus ; en d'autres termes, c'est déterminer laquelle des deux parties, à chaque transaction économique — acheteur ou vendeur — supporte le poids de l'impôt » (5).

Il est donc facile de se rendre compte que la théorie de la répercussion est une partie de la théorie plus large de la valeur « qui, elle, s'occupe surtout des changements plus ou moins subtils de l'offre ou de la demande » (6).

On envisagera d'abord les lois générales de la « théorie pure », et, ensuite, les cas particuliers, produits par les « phénomènes de frottement ».

« Tout d'abord, l'impôt doit évidemment être regardé comme une augmentation du coût de la production » (7). Le producteur pourra-t-il augmenter son prix, ou verra-t-il son profit

(1) A mentionner particulièrement Conigliani, Graziani, Barone.

(2) Wagner, il est vrai, diffère sur quelques points des théories communes de la « doctrine de l'incidence ». C'est pourquoi, M. Seligman ne le range pas parmi les membres de cette école.

(3) De fait tout le groupe d'économistes de l'*Economic Journal*, ont aidé à la diffusion de ces idées.

(4) Ainsi que M. Lawson Purdy qu'il cite lui-même.

(5) Seligman, ouv. cit. p., 295.

(6) Selig., p. 295.

(7) Selig. p. 472.

diminué, ce qui entraînera une moindre activité dans la branche de production envisagée ?

Ce fait, à son tour, aurait pour conséquence, après un certain temps, une hausse des produits de l'industrie imposée.

Tout dépend des considérations suivantes, qu'il nous faut envisager :

1° L'objet est-il durable ou périssable ?

2° L'objet est-il soumis à la loi du monopole ou à la loi de la concurrence ?

3° L'impôt est-il général ou exclusif ?

4° Y a-t-il mobilité complète du capital ?

5° La demande de l'objet est-elle élastique ?

6° Dans quelle mesure les avantages différentiels de la production affectent-ils l'offre ?

7° L'objet est-il produit suivant les lois de coût constant, du coût croissant ou du coût décroissant ?

8° L'impôt est-il établi sur la marge ou sur l'excédent ?

9° L'impôt est-il ou n'est-il pas élevé ?

10° L'impôt est-il proportionnel ou gradué ?

11° L'objet est-il un bien final ou seulement un bien intermédiaire ? (1)

En analysant ces divers cas, nous arrivons aux principes suivants :

1° Plus la chose imposée est durable, plus la série des paiements annuels exigés par le fisc sera grande, et plus le poids des perceptions *ultérieures* sera désastreux, si elles se répercutent en arrière des propriétaires futurs sur le possesseur final ;

2° Si l'objet est monopolisé, le prix n'est pas déterminé par un produit marginal ; en conséquence, l'impôt ne se répercutera pas avec autant de facilité que s'il s'agit de l'augmentation du coût d'un produit marginal ;

3° Plus l'impôt est général ou moins il est exclusif, plus le champ de non-imposition, vers lequel peuvent émigrer les producteurs frappés, sera étroit, et plus ces producteurs seront stimulés à supporter eux-mêmes le fardeau ;

4° Si le capital est fixe, ou s'il y a un obstacle à sa mobilité

(1) *Slig.*, p. 297.

parfaite, la répercussion sera plus légère ou plus tardive que dans le cas contraire ;

5° Si la demande est dépourvue d'élasticité, les producteurs rejeteront l'impôt sur les consommateurs au moyen d'une augmentation du prix. Mais, si la demande est élastique, les producteurs supporteront une plus forte partie de l'impôt, sinon certains d'entre eux émigreront ;

6° Si différentes parties de l'offre d'une marchandise sont produites à des coûts sujets à de grandes variations, les producteurs les moins capables seront ruinés par un impôt que leurs concurrents, plus favorisés, sont en mesure de payer ;

7° Si l'objet est soumis à la loi du coût décroissant, le consommateur aura une tendance à souffrir plus que dans le cas d'une industrie soumise à la loi du coût croissant ou du coût constant ;

8° Si un impôt atteint l'excédent plutôt que la marge, il y aura moins de chances de répercussion, puisque le prix tend à se modeler sur le coût marginal ;

9° Moins l'impôt est élevé, moindre est le dérangement de l'équilibre de l'offre et de la demande, et plus légère est l'action normale qui produit ou empêche la répercussion ;

10° Si l'impôt est gradué, au lieu d'être proportionnel, la tendance à la répercussion sera accentuée ou affaiblie suivant le taux de la progression ou de la régression ;

11° Si l'objet est un bien final, l'impôt, une fois rejeté sur le consommateur, n'ira pas plus loin. S'il s'agit d'une marchandise employée à une production ultérieure, tout est remis en question, et toutes les autres conditions énumérées ci-dessus peuvent intervenir pour déterminer si l'impôt se répercutera ou non sur le second, le troisième ou le dernier consommateur (1).

Ces conclusions, tirées de l'ouvrage du Professeur Seligman, sont les mêmes pour tout le groupe d'économistes déjà cités, qui ont pris pour point de départ de l'étude de la répercussion de l'impôt, la théorie moderne de la valeur et, par suite ont basé leurs recherches sur les lois de l'offre et de la demande.

Passant aux cas particuliers, aux « phénomènes de frottement », nous trouverions quelques différences entre les divers

(1) Seligman, pp. 338-40.

auteurs. Nous citerons, au cours de cet ouvrage, celle ayant trait à notre sujet particulier.

Notons, en passant, les deux tendances qui semblent animer, de nos jours, les partisans de cette doctrine : d'une part, les adeptes fervents de l'école mathématique pure, font des recherches d'ordre théorique et général en se servant de l'algèbre et de la théorie analytique. Ils arrivent ainsi, par de brillantes démonstrations, à des résultats parfois étonnants, toujours intéressants. Malheureusement, plusieurs de ceux-ci semblent fort en contradiction avec la réalité (1). On peut reprocher à ces auteurs de creuser un abîme entre la vie réelle et la « science économique » et, par là, d'enlever à celle-ci tout intérêt pratique. Ils sont groupés surtout autour de l'*Economic Journal*, que dirige brillamment M. le Professeur Edgeworth, et du *Giornali degli Economisti*. En France, nous pouvons classer parmi eux M. Marcel Lenoir, dont l'ouvrage (2) reflète les mêmes idées et est imbu des mêmes méthodes.

Une seconde tendance s'est fait jour, surtout dans les pays de langue allemande et, plus récemment, en Amérique. Nous croyons y déceler l'influence de Carl Menger. Une série d'économistes, abandonnant les discussions abstraites, se sont occupés des « cas particuliers » dans des monographies sérieusement étayées de statistiques. Leurs œuvres n'ont pas été coordonnées et on n'en a tiré nul système plus général, mais ils nous fournissent et on n'en a tiré nul système plus général, mais ils nous fournissent le matériel le plus précieux pour notre étude.

Voilà l'état actuel de la doctrine sur les effets économiques de répartition de l'impôt. On peut se demander si la question, à force d'être analysée et disséquée, n'a pas perdu ses liens avec la vie réelle, si déracinée pour être examinée au laboratoire de la science, on n'a pas oublié d'étudier aussi ses racines et si, pour arriver à des résultats utiles, on n'aurait pas mieux fait de ne pas l'isoler du milieu économique où elle se produit.

C'est ce qu'a remarqué M. Knut Wicksell dans un travail d'al-

(1) Ainsi les démonstrations paradoxales de M. Edgeworth, qui établit que l'augmentation de l'impôt sur les Compagnies de Chemins de fer, aurait pour conséquence de faire baisser les tarifs de celles-ci, fait contesté par le Prof. Seligman.

(2) Marcel Lenoir, *Etudes sur la formation et le mouvement des prix*. Paris. Giard de Brière. 1913.

jure très personnelle (1), publié il y a une trentaine d'années, et qui n'a pas manqué d'être remarqué par quelques éminents économistes (M. Seligman, entre autres).

Ses critiques s'appliquent à ceux qui, voyant dans la répercussion « surtout une question de prix » ont circonscrit le sujet entre le vendeur et l'acheteur, alors qu'en réalité, il y a trois facteurs qui composent, d'après lui, l'état économique : terre, travail, capital. C'est entre eux que se répartit l'impôt, c'est de l'effet qu'il a sur tous les trois en même temps qu'on devrait s'occuper.

La remarque est fort juste, les effets d'un impôt ne se limitent pas entre le producteur et le consommateur, ou, pour être plus exacts, entre le vendeur sur lequel il percuté, et celui qui est acheteur de l'objet imposé. A vrai dire, aucun des économistes de l'école moderne ne s'est imaginé cela.

Plusieurs ont peut-être négligé de s'occuper des autres effets possibles, la plupart pourtant ont très clairement aperçu ces effets et leur ont accordé la place qui leur était dûe. Ce que nous leur reprochons personnellement, c'est de ne pas avoir dissocié ces effets, de ne pas avoir vu qu'ils se séparent très nettement en deux catégories que nous allons essayer de définir.

(1) Knut Wicksell « Finanztheoretische Untersuchungen und Kritik des Steuerwesens Schwedens ». Iena, 1896.

II

CLASSIFICATION, CRITIQUE, TERMINOLOGIE

Nous avons consacré cet ouvrage à l'étude plus spéciale des effets des taxes de consommation. Nous allons définir celles-ci :

« Les taxes de consommation forment la partie la plus considérable des impôts indirects » (1).

Elles « peuvent être divisées, soit d'après la nature des objets qu'elles atteignent, soit d'après le lieu et le moment où elles sont perçues » (2). Dans cette dernière méthode de division, nous avons : d'un côté, les *douanes* ; de l'autre, les *accises*. C'est de ces dernières que nous allons nous occuper. On les nomme *accise* en Belgique, *excise* en Angleterre, *dagio* en Italie, *dare* en Roumanie. Nous les appellerons accises, droits ou taxes de consommation, et, en parlant de l'impôt, nous nous référons, en général, à elles.

« La nature des objets susceptibles d'être soumis à des droits de consommation est fort diverse, leur nombre est illimité. Nous croyons cependant qu'on peut diviser ces matières en trois catégories, tirées de la nature même des consommations, en faisant ressortir subsidiairement le caractère plus ou moins nécessaire qu'elles ont dans la vie de l'homme et les résultats financiers qu'elles peuvent donner » (3).

(1) De Parieu, p. 79.

(2) Idem., p. 81.

(3) Idem., p. 95 (Tome II).

- 1° Les comestibles ;
- 2° Les boissons ;
- 3° Les consommations diverses.

Nous donnons ici une liste de ces taxes :

Comestibles :

Sel,
Céréales ou moutures,
Viande,
Huile,
Sucre ou betteraves sucrières,
Fruits, poissons, beurre, œufs,
Fourrages ;

Boissons :

Vins, cidres, poirés et hydromels,
Boissons dites hygiéniques,
Bières et malt ;
Vinaigres,
Alcool ;

Consommations diverses :

Tabac, allumettes, briquets,
Savon, amidon, parfumeries,
Matériaux de construction, poix, goudron,
Combustibles,
Matières d'éclairage, essence, etc.,
Cuir,
Papier, almanachs, cartes à jouer,
Poudre, capsules,
Indigo,
Pharmacies et spécialités pharmaceutiques,

A celles-ci, devraient s'ajouter :

Les taxes sur les transports,
Les taxes sur les spectacles,
Et les taxes de luxe.

Ces taxes sont perçues par l'Etat sur des objets de consommation, dans le but de se procurer des ressources au détriment de ce que Sleeming Jenkins, Marschall, etc., ont appelé la rente du producteur et la rente du consommateur. Plus explicitement,

ces taxes devront faire rentrer dans la caisse du fisc une partie du profit du producteur ou une partie du profit du consommateur.

Nous appelons *profit ou rente du producteur* le gain supplémentaire que celui-ci réalise, une fois tous ses frais de production payés, en comprenant dans ces frais aussi l'intérêt normal de son capital et la rétribution, au cours du marché, de ses services.

Nous appelons *profit ou rente du consommateur*, le bénéfice supplémentaire que celui-ci réalise en payant un objet moins cher qu'il n'aurait été disposé à le faire éventuellement.

Ces impôts présentent donc les caractères suivants :

a) *Etant perçus sur des objets périssables, ils ne donnent pas lieu au phénomène dit « de capitalisation ».*

b) *Leur effet, quand l'impôt atteint son but, devrait être limité entre le producteur et le consommateur. Tout effet dépassant ce cadre, n'est qu'un contre-coup non voulu par le législateur (1).*

De ce fait, nous tirerons quelques conséquences que nous allons développer à la fin de ce chapitre.

Soit un impôt I, établi sur un objet O.

Le producteur P augmente son prix du montant I de l'impôt. Le consommateur C, qui achète cet objet, a donc payé l'impôt. Voilà l'effet direct (2).

Mais C voit son pouvoir d'achat diminué de la quantité I ; plusieurs possibilités se présentent, donnant lieu à divers effets indirects :

1° C restreindra sa consommation d'autres objets O'O", etc., de la quantité correspondant à la somme I. Les producteurs P'P", etc., de ces objets seront atteints par cette diminution de demande. Elle réduira leurs bénéfices ; ces branches d'industries devenant moins productives, le capital émigrera vers les branches où les bénéfices ne sont pas diminués, notamment vers P. Si le capital est peu mobile dans ces branches, elles devront diminuer leur production, d'où chômage, crise, etc., faits qui

(1) Nous ne parlons pas dans cette étude des taxes prohibitives.

(2) Un de ceux que les Allemands appellent *Fortwälzung* (voir Wagner) et le Prof. Seligman, *Répercussion*.

auront une autre série de conséquences, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'un nouvel état d'équilibre soit trouvé ;

2° C ne restreint pas sa consommation, mais se procurera le surplus des moyens d'achat nécessaires, en se faisant payer la somme I par ceux à qui C vend ses produits, son travail, ou ses services. (Pour cela, il faut que C ne soit pas un « consommateur pur » ou, comme dit le Professeur Seligman : « Le bien ne soit pas un bien final, mais un bien intermédiaire »).

C'est ce que Pantaleoni appelle une translation du second ordre ;

3° Enfin C, ne vendant rien, ne peut se faire rembourser la somme I, mais ne restreint pas sa consommation, car il paye I du surplus qu'il capitalisait. Il y a quand même des effets indirects, car un changement dans le rythme de l'épargne (ou de l'accumulation du capital) fait varier le taux de l'argent qui, à son tour, a un effet des plus sensibles sur toute la vie économique.

Vice-versa, l'impôt percuté sur P ne peut être ajouté par celui-ci au prix de O, ou en partie seulement. P devra, pour continuer à produire sans réduire son bénéfice, procéder à la compression de ses frais de production, c'est-à-dire réduire du montant de I le prix de sa matière première, de son travail ou du capital qu'il emploie (1). Sur ce point, lieu commun des économistes écrivant sur la répercussion, nous reviendrons tout à l'heure.

Enfin, si P ne peut se faire rembourser la somme I sur tout ou en partie, il devra réduire son bénéfice de la quantité non répercutée, et donc payer l'impôt de sa rente de producteur. Il n'y aura pas d'effets de répercussion, ou des effets partiels seulement.

M. Seligman divise les effets de l'impôt de la manière suivante :

« Dans le processus de l'impôt, il nous faut distinguer trois éléments : en premier lieu, un impôt peut être établi sur une personne ; en deuxième lieu, cet impôt peut être transféré par celle-ci sur un deuxième individu ; troisièmement, enfin, cet impôt peut être supporté par ce second individu ou être transféré sur d'autres, qui en assumeront définitivement la charge » (2).

(1) C'est ce que les Allemands appellent *Rückwälzung* et les Anglais *Shifting backward*.

(2) Seligman (ouv. cit., pp. 1, 2, 3 et suiv.).

Voilà le résumé des phénomènes possibles. *L'impact* (ou percussion) est le phénomène initial ; la *répercussion* (1) (shifting) est le stade intermédiaire ; l'*incidence* est le résultat. Voilà la terminologie. Enfin, il n'y a qu'une seule sorte d'incidence : c'est l'incidence dernière ; elle apparaît seulement lorsque l'impôt s'établit définitivement, ou vient se fixer sur la personne qui le supporte. C'est sur ce point que nous croyons devoir formuler quelques réserves.

Les exemples précédents suffisent à nous montrer la grande difficulté qu'il y a à trouver la personne sur qui a lieu l'incidence dernière, surtout en tenant compte que l'interdépendance et la complexité du jeu des facteurs économiques est bien plus compliquée dans la réalité que dans nos exemples schématiques.

Il nous semble que, dans la pratique, l'enchevêtrement des tendances et la superposition des effets est telle, que l'on ne pourrait jamais démontrer avec exactitude le point où s'arrêtent les effets d'un impôt et le point où commencent les effets de tel autre (2).

Les discussions compliquées, aidées de géométrie et de mathématiques abstraites, qui ont eu lieu à ce sujet entre d'éminents économistes, sans résultats appréciables, nous font hésiter à croire possible la solution de ce problème, sauf pour des cas particuliers, par les méthodes actuelles de la science économique. Nous reviendrons, plus loin, à ce sujet ; en attendant, il nous faut renoncer à employer le terme d'incidence, du moins dans le sens de M. Seligman. A ce sujet, notre opinion se range auprès de celle du Professeur Wagner (3).

Revenant aux derniers cas de tout à l'heure, nous dirons que nous ne pouvons envisager, même théoriquement, un impôt dont les effets premiers seraient en même temps les derniers. Cela nous paraît également absurde, comme de dire qu'en introduisant un nouvel élément dans un champ de forces électriques, il n'y aurait que le potentiel d'un seul corps changé et de ne pas voir que le changement de ce potentiel influencerait immédiatement

(1) *Translatione*, dans Pataleoni.

(2) L'opinion que *l'impôt fait son lit à la longue*, nous paraît entièrement erronée. Un prix peut à la rigueur *faire son lit*, mais les éléments qui le composent ne le peuvent pas « dans les conditions de la vie réelle qui sont *dynamiques et non statiques* ». Seligman (p. 314).

(3) Adolph Wagner. Finanzwissenschaft. Leipzig. I. 1883, II. 1890, 2^e édition. § 153, p. 8 ; § 100, p. 224.

sur d'autres, et changerait l'équilibre du champ entier. De même, l'équilibre économique est mille fois trop complexe pour qu'en changeant un des facteurs, aussi peu soit-il, le tout n'en soit pas influencé. Tout au plus pourra-t-il arriver que l'équilibre apparent n'en soit pas changé pour quelque temps. Il aura perdu néanmoins ses qualités de stabilité profonde et son évolution dynamique en sera différente.

En effet, pour prendre le cas le plus probable, si l'impôt réduit les bénéfices de P, une partie du capital placé dans cette branche émigrera vers d'autres, ou même si cette émigration est rendue impossible par la grande proportion de capital fixe investi, le nouveau capital qui se forme évitera de se placer dans cette branche de production, de sorte que la proportion du capital investi en P sera changé vis-à-vis de celui investi en P', P'', P''', P_n. La productivité des branches P', P'', P_n, diminuera, vis-à-vis de P, jusqu'à ce que les profits deviennent de nouveau égaux. D'autre part, les capitaux placés en P augmenteront leur bénéfice par le fait que l'offre diminuera vis-à-vis de la demande (1) et que, par suite, ils pourront augmenter les prix. P portera donc, après un temps plus ou moins long, et, dans la majorité des cas, récupérer la somme I. Il s'en suit qu'il y aurait même ici des « effets d'incidence » qui différeraient de ceux de percussio.

Comme nous le disions plus haut, nous croyons que, *dans le maquis de la vie réelle, on ne peut fixer les effets ultimes d'un impôt, on ne sait où s'arrêteront ses contre-coups. On peut essayer de les tracer le plus loin possible, mais plus on avance, plus l'équation offre de facteurs variables et, par conséquent, nos solutions deviennent vagues. On ne peut qu'étudier des tendances* (2).

D'autre part, il y a des effets premiers de l'impôt, facilement contrôlables et donc susceptibles d'être étudiés quantitativement. Ce sont ceux qui, en réagissant sur le prix de vente, répartissent l'impôt entre le vendeur (sur lequel il percute) et l'acheteur.

(1) En effet : 1° la production sera diminuée soit par l'émigration de capitaux, soit par l'usure de ceux investis et le manque à venir d'autres ; 2° La demande sera normalement augmentée, car seulement dans des cas exceptionnels la consommation n'augmente pas avec le temps.

(2) « Il ne peut donc y avoir de loi fixe d'incidence en matière d'impôt ; tout ce qu'on peut faire, c'est, à chaque époque, essayer de découvrir comment tend à s'opérer la translation des impôts, étant donné les conditions spéciales du temps et du milieu ». Allix (ouv. cit., pp. 399-340.)

Cela nous justifie à distinguer :

1° Les *effets directs ou de translation* par lesquels s'effectue la première répartition de la charge de l'impôt ;

2° Les *effets indirects et contre-coups de l'impôt*, par lesquels sa répartition définitive tend à se produire. Ces derniers sont de deux sortes :

a) Les *effets indirects proprement dits* qui se produisent dans la branche de production envisagée, soit en diminuant sa production, soit en la détruisant complètement. Ils n'ont pas lieu forcément, ou se produisent à la longue quand l'impôt a des effets directs, mais interviennent toujours quand il n'en a pas.

b) Les *contre-coups* qui sont les effets de l'impôt sur l'économie générale et qui, eux, se produisent toujours, mais peuvent être plus ou moins nuisibles.

Les deux catégories d'effets de l'impôt diffèrent entre elles :

A. Par le temps qu'ils mettent à se produire ;

B. Par leur nature même ;

C. Par les avantages qu'ils présentent pour la communauté et, en particulier, pour le fisc.

A. *Différences dans le temps* qu'ils mettent à se produire. Tandis que les effets que nous avons appelés directs se produisent pour ainsi dire immédiatement, comme conséquence directe de l'intervention de l'impôt sur le marché, les autres n'ont lieu, en général, qu'à la longue et, en tous cas, après les premiers, étant leur conséquence.

B. *Différences dans leur nature même*. Tandis que les effets directs n'agissent que sur les producteurs ou les consommateurs de l'objet imposé, en tant qu'individus, donc sur le prix de revient ou de vente, les effets indirects agissent ou peuvent agir sur tous les facteurs économiques en présence sur le marché, en modifiant non seulement l'équilibre de l'offre et de la demande d'un objet, mais aussi les forces de production et les pouvoirs de consommation, en changeant les relations entre les diverses catégories de producteurs, en faisant varier la valeur de l'étalon d'échange, la monnaie.

Autrement dit, si les effets directs ou de répartition modifient (ou non) les prix d'un objet sur un marché économique, les

effets indirects ou contre-coups de l'impôt transforment ce marché lui-même.

C. En troisième lieu, ces effets présentent un intérêt bien différent :

a) Pour la communauté dans son ensemble ;

b) Pour le fisc.

a) Pendant que les effets directs ne peuvent léser que quelques intérêts particuliers, et pas de beaucoup (1), les effets indirects et contre-coups apportent parfois de profondes perturbations dans la vie de tout le corps économique et, en tout cas, détruisent un équilibre qui, pour se rétablir, causera bien des oscillations malfaisantes ;

b) Seuls les effets directs rapportent au fisc. Les autres donneront lieu à une évasion voulue ou non, qui diminuera sensiblement les sommes à percevoir, si elles ne les réduisent à zéro.

Donc, notre distinction, qui était motivée par des raisons d'étude, semble pleinement justifiée dans la pratique.

(1) Du montant de l'impôt multiplié par la quantité produite.

Critique de la Transformation et de la Rückwälzung

Nous formulerons une autre critique dirigée contre ce que Wagner et les Allemands appellent la *Rückwälzung* et les Anglo-Saxons *shifting backwards*. Nous y avons déjà fait allusion en esquisant le processus des effets d'un impôt. On appelle *Rückwälzung* le fait d'un producteur qui, ne pouvant se faire rembourser du montant I de l'impôt par le consommateur, diminue d'autant ses frais de production, soit au détriment du fournisseur de la matière première, soit au détriment du fournisseur de travail. Quand il diminue ses frais de production par une meilleure organisation de la production, on a appelé cela *transformation* de l'impôt.

Ces effets de l'impôt nous semblent pour le moins bizarres. En vérité, n'est-il pas curieux qu'une branche de production qui peut améliorer ses rendements, attende l'établissement d'un impôt pour le faire

Quel est l'industriel qui paiera 20 francs par jour un ouvrier, alors qu'il peut le payer 18 francs seulement, ou qui paiera 1.000 francs ses betteraves à sucre, alors qu'il peut les payer 950 francs seulement

Enfin, quel est le chef d'entreprise moderne qui, sous la pression des événements, ne tâchera d'améliorer constamment et de perfectionner au maximum ses procédés de fabrication et son organisation du travail?

Seuls, sous le régime des corporations, de tels effets de l'impôt nous semblent avoir mérité d'être envisagés. Ils sont incompatibles avec les conditions de la production moderne, tant de fois comparée à une lutte de sélection.

Tous ceux qui ne tireront pas le maximum de bénéfice de leur travail et de leur situation, seront fatalement éliminés (1) ;

(1) Loi du Maximum, de John Maurice Clark : *The tendency of the net earnings in a business to be as great as possible under existing circumstances*. J. M. Clark : *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Univ. of Chicago Press, Dec. 1923.

ceux qui attendent un prétexte comme l'impôt pour le faire, seront évincés du marché par ceux qui ne l'ont pas attendu.

Loin de nous de nier que l'impôt a pu, dans le passé, servir d'aiguillon à certaines industries retardataires. (L'exemple de l'industrie du whisky en Ecosse, au commencement du siècle passé, est devenu classique à cet égard.)

Des crises industrielles et des guerres ont eu le même effet, sans que, pour cela, on classe le perfectionnement de la production parmi leurs effets généraux. Ce ne sont que des résultats qui se produisent incidamment et dans des cas exceptionnels. Nous essayons de tirer de cette étude les conséquences générales et de déduire les phénomènes habituels qu'engendre un impôt, et non ceux paradoxaux à qui il peut parfois donner lieu.

On a vu des maladies nerveuses guéries par des blessures à la tête, pourtant aucun cours de médecine traitant de ces blessures ne citera ces résultats autrement que comme des cas curieux et ne s'avisera de les ranger parmi les conséquences des lésions crâniennes.

M. Law, de Rosendaële a vu juste à ce point, et il est de notre avis en ce qui concerne la « transformation » de l'impôt (1). Il n'a pas osé pourtant étendre ses conclusions à la *Rückwälzung*, comme nous l'avons fait, en considérant les deux cas comme analogues.

En effet, ou bien nous admettons que l'établissement d'un impôt peut faire baisser le prix de revient d'un objet, soit en diminuant les dépenses, soit en améliorant les rendements, ou bien nous lui contestons ce pouvoir et, dans ce cas, nous ne voyons pas de distinction à faire entre des économies genre « *Rückwälzung* » et des économies genre « Transformation ».

Cela dit, nous ne contestons pas que l'établissement d'un impôt peut, dans certaines circonstances, avoir pour effet la baisse de prix d'une matière première ou même, à la rigueur, des salaires. Ces effets, toutefois, que nous avons appelé indirects, ne se produisent qu'à la longue et à la suite d'une crise plus ou moins désastreuse pour l'industrie visée. L'exemple de la crise minière britannique (1926) devrait, à ce sujet, nous édifier sur la quasi impossibilité de compression des salaires, fût-ce sous l'empire d'une nécessité absolue.

(1) M. Law, de Roosendaële (ouv. cit., pp. 407- 408, 409 et 410),

Quant aux producteurs de matières premières, les prix de leurs produits sont toujours déterminés (1) par le coût du produit marginal nécessaire, et donc incompressibles, à moins de diminuer la quantité consommée.

(1) En effet, ce sont des industries extractives, et l'offre de leurs produits n'est jamais monopolisée. Quand cela arrive, c'est sur cette offre même que l'impôt percute, et donc ne peut être *répercuté en arrière*.

Terminologie

Résumons les conclusions de cette discussion.

Pour nous, les taxes de consommation ont deux séries d'effets :

1° Une première action sur le prix, sans altération des conditions économiques générales. Cette action peut ne pas modifier le prix, sans que, pour cela, elle soit inexistante (1) ;

2° Une action indirecte, ou de rebondissement, plus ou moins accentué, sur les conditions générales économiques qui réagissent à leur tour les unes sur les autres jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli. Cet équilibre n'est pas statique, mais dynamique, aussi ses conditions changent-elles continuellement.

Nous emploierons le mot de *répercussion* pour désigner les effets de l'impôt en général, tant les premiers que les seconds. Nous appellerons les premiers *effets directs*, les seconds *effets indirects*. Nous emploierons les mots de *percussion* et de *point de percussion* dans le sens courant, c'est-à-dire pour désigner le fait, pour un impôt, de frapper légalement telle ou telle personne.

Enfin, nous éviterons le terme d'*incidence*, à cause du sens que lui donne M. Seligman, sens qui n'est pas conforme à notre représentation dynamique des effets de l'impôt.

De même, nous n'attribuerons aucun sens aux termes de *transformation* de l'impôt, et de *répercussion en arrière* *Rückwärtzung*, *shifting backwards* ; *répercussion en surface*, *shifting onward*.

Quant à l'*évasion*, nous en parlerons au moment nécessaire dans le sens habituel de ce mot.

(1) C'est un point que nous expliquerons plus loin. Exemple : Sans l'impôt, le prix aurait baissé sous l'influence des autres facteurs.

III

FORMATION DU PRIX

Dans le chapitre précédent, nous sommes arrivés aux résultats suivants :

Tout impôt de consommation ne donnera lieu à des effets directs que lorsque le prix de l'objet sur lequel cet impôt percute, permet l'existence d'une rente soit pour le producteur, soit pour le consommateur, soit enfin pour les deux. Pour que des effets indirects ne se produisent pas dans cette branche de production, il faut que cette rente, ou la somme de ces rentes, soit supérieure au montant de l'impôt (plus le profit moyen pour l'époque, des capitaux engagés dans des productions présentant des mêmes caractères de sécurité).

Nous étudierons donc les facteurs qui déterminent la fixation d'un prix pour savoir dans quelles conditions ce prix donne lieu à une « rente » pour l'une ou l'autre des parties en présence, et quels sont les effets directs de l'impôt.

Selon la valeur relative de cette rente, nous connaissons la répartition de la première charge de l'impôt.

La répercussion de l'impôt étant pour nous une question de prix, nous allons en étudier : A. *La formation*, et B. *Le mouvement*.

Le milieu, Critique des courbes

A. — *La formation du prix dépend évidemment, en grande partie, du milieu économique qui sert de plateforme à sa fixation* (1). Nous appellerons celui-ci le « marché économique » :

Nous appellerons marché économique le lieu où se détermine le prix d'un produit pour une région économique, en désignant par ce nom la portion de surface terrestre à l'intérieur de laquelle ce prix est uniforme et varie uniformément (2).

Dans le temps, chaque marché avait une influence très restreinte. Les prix différaient beaucoup de ville à ville à cause des difficultés de communication et de circulation des biens ; difficultés qui, à leur tour, réagissaient sur les conditions de vie locale.

Les progrès politiques et techniques que l'humanité a fait, ont étendu de plus en plus l'importance de quelques-uns de ces marchés, en rendant les autres superflus.

Avec la baisse des prix des transports et le perfectionnement des communications, nous sommes arrivés, de nos jours, à ce que deux ou trois grands marchés, favorablement situés, centralisent l'offre et la demande et, par là, déterminent le prix mondial pour chaque produit.

Le seul obstacle, pour que cette centralisation fût complète, se trouve dans les barrières douanières à l'intérieur desquelles les divers Etats s'enferment, en établissant ainsi des vases plus ou moins clos (3).

Dans chacun de ces vases, que nous avons appelés des régions économiques, les prix sont déterminés par un marché spécial, parfois un autre pour chaque produit différent.

Ainsi, en 1913, Londres était le marché du sucre pour tous les pays non entourés de barrières fiscales, New-York pour les U. S. et leurs colonies, Magdebourg pour l'Allemagne, etc. Dans chacune de ces villes se fixait le prix du produit pour toute la

(1) Mais s'il est vrai que la demande soit le fondement du prix, ce prix ne saurait se constituer en dehors du « milieu économique ». R. Sachot, *Les Prix de Monopole*, Paris, 1926.

(2) Nous ne tenons pas compte du bénéfice des intermédiaires ni des octrois locaux.

(3) M. Gide les appelle des « états clos ».

région économique, prix qui ne différerait en chaque point de celle-ci que par les frais de transport, en plus ou en moins, suivant qu'on envisageait le lieu de production ou de consommation (1).

Ce prix est déterminé à l'aide d'un étalon de valeur, la monnaie, par la rencontre de l'offre et de la demande.

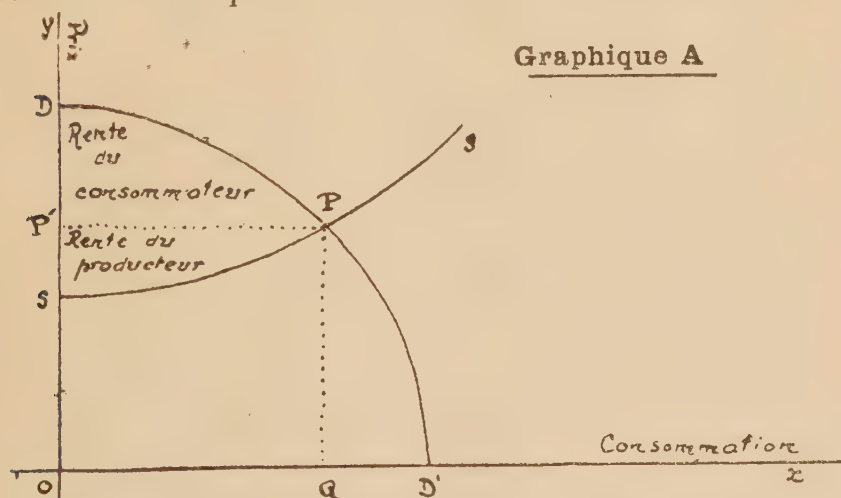
A priori, nous pouvons donc dire qu'il y aura trois sortes de variations possibles :

- 1° Variations de la valeur de l'étalon monétaire ;
- 2° Variations de l'offre ;
- 3° Variations de la demande.

Nous négligerons la première catégorie de variations, malgré la grande actualité de cette question, ne voulant pas étendre démesurément cette étude que nous tenons à concentrer autour des phénomènes de répercussion.

Quant aux deux autres facteurs, dont les variations déterminent le prix, nous sommes obligés de faire une remarque préliminaire.

Fleming Jenkin (2) et, depuis, tout le groupe d'économistes de l'école mathématique qui l'ont suivi, ont employé, en étudiant la formation des prix, un système de graphiques, représentant schématiquement le marché.



(1) Voir Ph. Wright. Chap. V, p. 104 (et même remarque que page précédente).

(2) Fleming Jenkin, *On the principles which regulate the incidence of taxes*. (Proceedings of the Royal Society of Edimburgh), 1870-71.

Se servant d'un système d'axes perpendiculaires, ils marquent sur l'un les prix et, sur l'autre, les quantités consommées.

Ceci étant fait, ils construisent deux courbes :

1° La courbe de la demande (Demand curve DD') ;

Et 2° Celle de l'offre (Supply curve SS').

La première est le lien de toutes les demandes possibles ; soit, pour un prix P une quantité demandée Q , pour un prix P' une quantité Q' , pour P'' , Q'' , etc., etc. En unissant les points D , D' , D'' ... D_n , ayant respectivement pour abscisses Q , Q' ... Q_n , et pour ordonnées P , P' ... P_n , nous obtenons la première courbe, celle de la demande.

Jusque-là, rien à dire. Mais, continuant leur exercice, ils construisent de la même manière la courbe de l'offre, soit le lien de toutes les offres possibles. (Pour un prix P , la quantité offerte sera Q , donnant le point S ; pour P' , Q_1 , donnant le point S' ; pour P'' , Q_2 , donnant le point S'' , etc., etc.)

Le point où ces deux courbes entreront en intersection déterminera le prix du marché et la quantité offerte et achetée.

Ce procédé, inexact en tant que représentation de la réalité, l'est aussi en tant qu'analyse théorique de la question.

En effet :

1° Ou bien le graphique cité représente la fixation du prix sur un *marché donné à un moment donné*, et, dans ce cas, toute courbe de l'offre est absurde. *Il n'y a qu'une quantité* de produits sur ce marché (1) ; elle sera vendue à un prix plus ou moins élevé, selon l'élasticité de la demande et selon la forme que revêt l'offre, libre ou coalisée (2), mais, en tout cas, il n'y a pas de possibilité de courbe. *En un moment donné, sur un marché donné, il ne peut y avoir qu'une quantité Q offerte à un prix P_x ;*

2° Ou bien le graphique représente la situation des prix sur un marché pour une certaine *période de temps* (3). Dans ce cas, en effet, l'offre pourra varier, dans le sens qu'on pourra faire varier les quantités offertes et les prix auxquels elles le sont ;

(1) P. H. Wiksteed. The scope and method of political economy in the light of the « maginal » theory of value and of distribution. *Economic Journal*. March 1914.

« Mais que devient la courbe de l'offre qui généralement figure comme un déterminant du prix, coordonnée avec la courbe de la demande ? Je le dis clairement : il n'y a pas de pareille chose. » (pp. 12 et 13.)

(2) Nous verrons tout à l'heure l'importance de ce point.

(3) Ce qui correspondrait en réalité à un *marché à terme*.

nous considérons qu'on peut faire varier le prix de revient (pourvu que la période soit assez longue : au moins, le temps d'une campagne agricole) (1).

Mais, dans cette seconde hypothèse, c'est l'autre courbe, celle de la demande, qui disparaît.

En effet, si nous pouvons dire : pour un marché donné, en un moment donné, la demande d'un produit serait telle pour ce prix, telle pour cet autre, telle pour ce troisième, etc., on ne peut pas prétendre théoriquement le faire pour une période de temps, car, pour chaque moment de cette période, il y aurait une autre courbe de la demande.

En effet, « les goûts, désirs et ressources des individus constituant la Société » (2) qui déterminent cette courbe, sont essentiellement changeants et nous verrons les différents facteurs qui les font constamment varier (3). (Cette grave erreur a été commise par les économistes cités, parce qu'ils ont oublié que, si on peut faire des études statiques pour éclairer une question, on ne doit pas oublier que les « conditions de la vie réelle sont dynamiques », comme le dit le Professeur Seligman dans un passage déjà cité.)

La seconde raison de leur erreur est qu'ils n'ont pas su discerner la différence essentielle qui existe entre le caractère de l'offre et celui de la demande sur un marché. Voici cette différence :

A n'importe quel moment, la demande porte en elle tout un potentiel de possibilités. En effet, elle est déterminée par une série de facteurs, dont plusieurs purement psychologiques, et donc éminemment et instantanément variables (4).

Au contraire, l'offre est déterminée par la quantité matérielle actuellement livrable ; elle ne présente pas de possibilités en suspens, ou, pour être plus exacts, elle en présente, mais *ces possibilités sont liées à la notion de temps.*

(1) Temps nécessaire pour faire varier la quantité réelle du produit soit en intensifiant la fabrication (si nous avons des matières premières suffisantes), soit en étendant les surfaces cultivées ou ouvrant de nouvelles galeries (s'il s'agit de production extractive).

(2) P. H. Wicksteed. (ouv. cit.)

(3) Il serait absurde de vouloir prendre la résultante de toutes ces courbes : elle n'aurait plus pour nous aucune valeur théorique.

(4) Nous croyons suffisamment démontré par l'école psychologique autrichienne, que la valeur d'un produit, ou mieux, sa désirabilité est une question subjective.

Dans tant de temps (minutes, jours ou mois), je pourrai offrir telle quantité ; en ce moment, je n'ai que celle-ci.

Mais fort bien, dira-t-on : j'ai cette quantité, je ne puis la faire varier en ce moment, mais je peux en offrir plus ou moins, selon ma volonté. Non selon ma volonté, mais selon mon intérêt économique.

En effet, seuls intéressent notre science les faits inspirés à l'homme par son intérêt économique, et non ceux qu'il ferait en dehors ou contre cet intérêt, sous l'impulsion d'une passion ou d'un sentiment bon ou mauvais.

Or, si l'intérêt économique peut conduire un homme à boire un bock de bière à 50 centimes, ou deux à 25 centimes, il ne peut conduire le propriétaire de cette bière à ne pas vouloir en tirer le bénéfice maximum.

L'offre se trouve donc dans la situation suivante : j'ai telle quantité, je veux en tirer le profit maximum. A tel prix, je pourrais en vendre tant, à tel autre tant, etc. (Voilà une courbe, dira-t-on. En effet, mais c'est celle de la demande!) Le prix qui m'apportera le plus gros bénéfice total, étant donnée la quantité à écouler, sera le prix choisi par moi. Ce sera le point de la courbe de la demande qui me conviendra le mieux.

Encore faut-il que je sois libre de choisir mon prix, c'est-à-dire qu'un autre, offrant le même produit, n'en choisisse pas un plus bas, cas dans lequel la loi de l'indifférence m'obligerait à baisser aussi le mien.

C'est ici que nous ferons la différence essentielle pour la détermination des prix, entre l'offre unique ou coalisée, et l'offre multiple ou libre, entre le monopole et la libre concurrence.

On peut encore admettre, et les graphiques de Marshall et du Professeur Edgeworth nous le font croire, que la courbe de l'offre représente purement et simplement le prix de revient des différentes quantités produites.

Autrement dit, la courbe de l'offre (supply curve SS') n'est autre chose que la courbe des rendements de l'industrie envisagée. Les graphiques ne nous montreraient pas autre chose que la manière dont le prix serait fixé par le produit marginal.

Notre objection reste bonne :

Théoriquement, il y a un effet de décalage, provoqué par le temps qu'il faut pour fabriquer cet objet, qui nous empêche de raisonner sur ces courbes.

Cet effet se traduit dans la pratique par l'existence de producteurs extra-marginaux (Voir P. Wright et graph. 5), et aussi sub-marginaux.

Passant des abstractions théoriques à la réalité, nous allons démontrer que la conception du graphique précité est également fausse.

En effet, nous pouvons envisager pratiquement trois sortes de marchés pour un produit : le marché mondial, déterminant le prix mondial de ce produit, le grand marché ou marché principal d'une région économique ou pays clos, et, enfin, le marché purement local, en un endroit quelconque de cette région.

S'agit-il du marché mondial, nous pouvons y envisager deux sortes de transactions et, par suite, deux prix différents :

A. — En tenant compte des besoins immédiats de la consommation, les producteurs essaieront de tirer le bénéfice maximum des quantités de produits qu'ils possèdent actuellement.

Autrement dit, ce sera la masse du produit existant actuellement dans le monde qui sera l'un des facteurs de fixation du prix, l'autre étant l'élasticité de la demande mondiale en ce moment.

C'est le cas discuté tout à l'heure.

B. — La production escomptera à l'avance ses possibilités, ou on escomptera à l'avance les possibilités de la production.

On pourra dire, semble-t-il : à la date T, je pourrai fournir telle quantité pour tel prix, pour telle autre je devrai cultiver de nouveaux champs, ouvrir de nouvelles galeries ou équiper de nouvelles usines. Le prix en sera donc de tant. Enfin, je pourrai fournir telle quantité moindre, à tel prix.

On pourrait ainsi imaginer une courbe de l'offre indépendante de celle de la demande et déterminée uniquement par les possibilités réelles de la production.

Elle devrait rencontrer, en un point X, la courbe de la demande à la date T, et déterminer ainsi le prix.

Mais, et ici nous touchons au nœud du problème, quel prix déterminera cette rencontre? Le prix du produit au moment de la transaction à terme, ou celui qu'il aura à la date T?

La première courbe ne peut nous donner que le premier, la deuxième que le second. (Seul, en faisant abstraction du facteur temps, ne verrions-nous pas cette erreur.)

Remplaçons donc la courbe DD' de la demande à la date T , par la courbe dd' de la demande probable à cette date, telle qu'on la prévoit au moment de la conclusion du marché.

Ceci nous donnerait le prix probable pour cette date. Le graphique serait donc exact pour le cas d'une transaction à terme, conclue sur le marché international.

Malheureusement, ce point même semble contestable. En effet, d'un côté la demande probable, de l'autre la production possible, présentent des aléas qui transforment cette sorte de transaction en une sorte de jeu de hasard, qu'on appelle jeu de bourse.

De ce fait, le prix fixé par ces opérations sera influencé plutôt par la quantité de capital, engagée par les spéculateurs, que par le produit réellement mis sur le marché ou par les besoins réels de la consommation.

En second lieu, le graphique est inexact pour le cas général, par le fait que, seulement dans les cas où l'offre est organisée, nous pourrions en tracer une courbe.

Dans la généralité des cas, chaque producteur, ou chaque groupe de producteurs, poussé par l'inertie du capital investi, de la spécialisation et de l'habitude, tâchera de produire le maximum au coût le plus avantageux, quitte à l'écouler ensuite à n'importe quel prix.

Les crises de surproduction en sont une preuve éclatante.

Dans la réalité, il n'y aura donc, même pour un marché *in futurum*, qu'une quantité qui pourra être produite, qui le sera (1), et qui donc est susceptible d'être offerte à l'avance. La courbe de l'offre devient de nouveau un point.

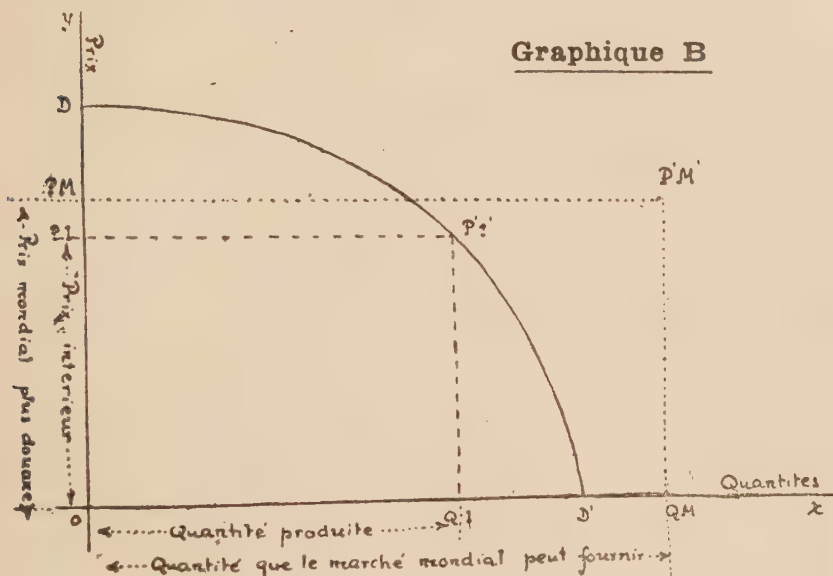
Voyons si le graphique s'applique mieux aux marchés généraux qui déterminent le prix d'un produit pour une région économique.

Pour un tel marché, nous avons, à part les variations de la production, la possibilité, toujours existante, de nous approvisionner sur le marché mondial si nous voulons en accepter le prix, augmenté des douanes.

Nous avons donc :

(1) Bien entendu si les circonstances imprévues n'interviennent pas. C'est justement ce qui constitue les aléas dont nous parlions tout à l'heure.

a) Le prix pour les quantités livrables immédiatement (1) sera encore déterminé par la quantité actuellement existante sur le marché, mais il ne pourra être qu'inférieur à celui du marché mondial, plus les droits de douane (et les frais de transport, bien entendu). Ce prix aura donc une limite, mais l'offre n'aura toujours pas de courbe de variations propres. Nous pourrions tout au plus la représenter ainsi :



b) Même chose pour le cas de transactions à terme, sauf que, dans ce cas, la ligne PM, PM' sera plus longue et donc la limite plus absolue (2).

Enfin, le marché local ne nous intéresse pas pour la fixation des prix. Il n'est que le reflet du marché général. Lui appliquer le graphique A, ce serait commettre l'erreur du spectateur qui tire un coup de revolver contre un bandit qui paraît sur l'écran d'un cinéma.

Ayant, ainsi, croyons-nous, démontré l'erreur de la con-

(1) Ou dans un délai très court. Nous ne tenons pas compte de la période plus ou moins longue, qu'il faut pour le transport, malgré que cette période influence aussi les prix.

(2) En effet il peut se présenter des cas (théoriquement du moins), dans lesquels le prix intérieur fut égal au prix du marché mondial plus les douanes.

ception des mathématiciens sur la manière de fixation des prix, et, du même coup, laissé apercevoir celle que nous croyons être exacte, nous passerons à son examen plus approfondi.

Nous avons défini le milieu sur lequel agissent les effets directs de l'impôt. Nous l'avons nommé le *marché*. En analysant le marché, nous avons découvert qu'il est déterminé par deux facteurs variables: la quantité offerte et l'élasticité de la demande.

Il nous resterait à examiner si la situation du marché, ou, plus explicitement, si les conditions dans lesquelles ces deux facteurs se trouvent sur le marché, n'influencent pas aussi sur le prix. Commençons par l'offre et analysons si une même quantité ne peut déterminer deux prix différents sur un même marché, toutes choses restant inchangées pour la demande.

Variations statiques de l'offre

Il semble paradoxal, après ce que nous avons dit de l'offre, à propos de la critiques des courbes, de revenir sur ce point, puisque nous avons semblé affirmer que de telles variations n'existent pas pour elle.

Le prix nous a semblé être déterminé par la quantité de produit mobilisable pour le jour de la livraison, et la « courbe », ou expression des variations potentielles de la demande à ce moment. C'est bien le cas général. Mais, supposons que l'offre soit animée d'une volonté unique, qui lui fasse choisir pour prix le point de la courbe de la demande, lui procurant le bénéfice total maximum. Dans ce cas, la quantité de produit présente ne sera qu'une limite déterminant la portion de courbe de la demande, sur laquelle l'offre pourra choisir son prix, quitte à ne pas écouler une partie de ses stocks. Pour cela encore, il faut que l'offre soit une, c'est-à-dire qu'elle obéisse totalement à la même volonté, autrement dit qu'elle soit monopolisée.

De là, deux situation qui peuvent se présenter sur un marché :

1° *L'offre est soumise à un monopole, de droit ou de fait, cas auquel le prix sera fixé par la volonté du vendeur, volonté évidemment influencée par les conditions de la demande, mais non déterminée, par elle, et limitée par la masse de produits mobilisables :*

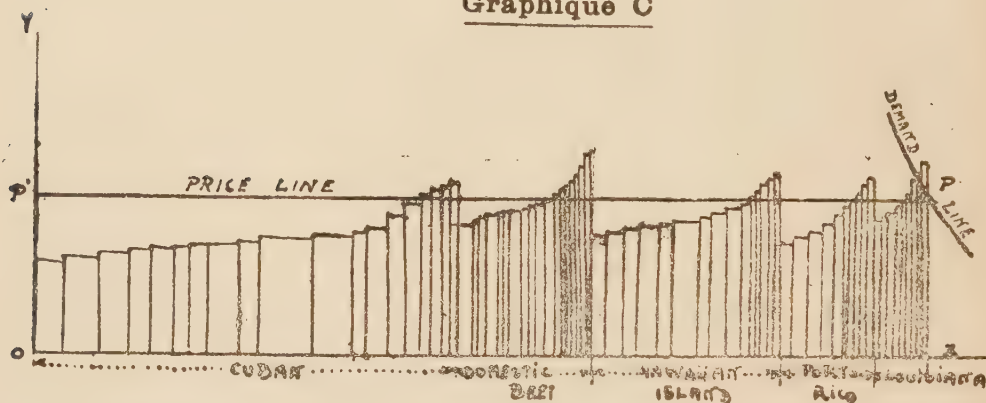
2° *L'offre est libre, et le prix soumis à la concurrence sera déterminé par la demande et la quantité de produits mobilisables.*

En effet, l'acheteur est le plus favorisé par cette situation : c'est lui qui tient en main l'étalon de valeur, l'argent, à l'aide duquel il mesure la désirabilité de l'objet offert. Cette désirabilité est diminuée d'une façon constante par d'autres produits de même nature qui sont proposés à un prix moindre ou sous une forme plus attrayante, par des vendeurs concurrents obligés de se débarrasser de leurs produits pour obtenir l'argent, qui leur est nécessaire pour satisfaire à tous leurs besoins. Résumons : le vendeur doit vendre, l'acheteur peut se restreindre ou du moins attendre, en tout cas hésite.

Il y a sous-licitation, qui s'arrête seulement quand le prix atteint le niveau auquel toute la quantité produite peut être absorbée par la demande, indifféremment si à ce prix une partie des producteurs ne réalise plus aucun bénéfice, ou même perd une partie de ses frais de production.

Ph. H. Wright nous résume cette situation par le graphique ci-joint (1) :

Graphique C



Explications :

En prenant un système de deux axes, il a marqué les prix sur celui des y , et les quantités sur celui des x . Il a construit très soigneusement, et d'après une étude de chaque entreprise, la masse totale des quantités produites et leurs prix de revient respectifs. Ces quantités sont rangées d'après leur lieu de production (différent en cela de la représentation classique qui les aurait rangées d'après leurs prix de revient).

Le prix $IP = OP'$ est fixé par la rencontre de la perpendiculaire élevée au point I (OI étant la quantité totale produite) à l'axe des x , et le courbe de la demande (Demand line) (2).

Nous remarquons l'existence d'assez fortes quantités extramarginales, qui confirment bien notre théorie sur la fixation du prix.

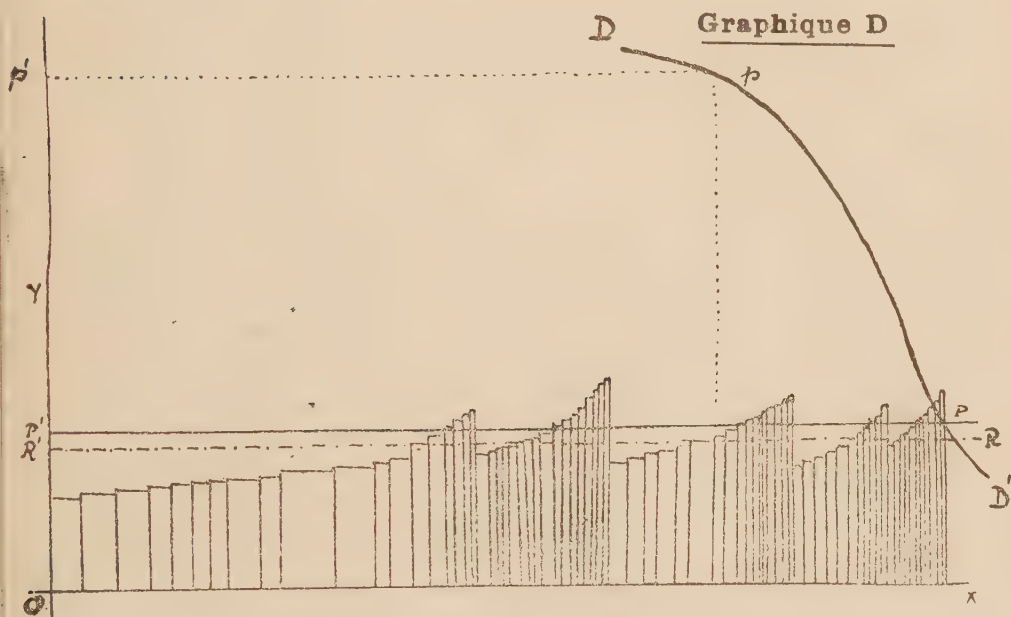
Loin de là, dans le cas de monopole. L'offre constitue un

(1) P. H. Wright. Sugar and the tariff. New-York 1924.

(2) Remarquons qu'il a pris le prix de New-York pour l'époque, qui lui a donné à l'échelle OP' ($= IP$), et qu'ensuite il a fait passer par P une ligne arbitraire représentant la demande.

seul bloc, qui aura un coût de revient unique pour son ensemble. En nous servant du schéma de Wright, supposons que l'offre soit monopolisée par une société possédant en même temps les plantations de Cuba, Haway, Porto-Rico et de la Louisiane, et toutes les fabriques transformant les betteraves indigènes. Le prix total de revient, de toute la quantité de sucre produite, sera le prix moyen du graphique C.

Soit RR' la ligne du prix de revient. La société vend son sucre au prix OP' , le bénéfice total qu'elle réalisera sera représenté par la surface $RR'P'P$. Mais puisque, elle est seule à pouvoir offrir du sucré sur ce marché (nous avons supposé pour la démonstration le cas de monopole parfait), elle pourra choisir sur la courbe de la demande le prix qui lui apportera le plus gros bénéfice total.



Ce serait pour le cas de notre dessin (Graphique D), le prix OP' , car il nous donnerait la plus grande surface comprise entre RR' , Oy , et les deux perpendiculaires menées à ces deux lignes d'un point p , se trouvant sur la courbe de la demande (que nous avons prolongée selon sa forme probable (1)). Nous avons

(1) Dans la pratique les choses se passent rarement ainsi, même en cas de monopole absolu, par le fait qu'on ne peut connaître exactement la courbe de

appelé ce point, le *point optimum*, et le profit qu'il détermine pour le producteur le *profit optimum*. Il est évident que la surface RRp/p est plus grande que $RR'P/P$. Nous voyons donc qu'en un même lieu, pour un même moment et une même masse de produit présente, il sera offert telle quantité s'il y a liberté du marché, et telle autre s'il y a monopole.

C'est pour cela que nous distinguons deux premiers cas pour l'étude des effets de l'impôt.

a) L'offre est libre, il y a concurrence ;

b) L'offre est coalisée, il y a monopole.

Cette séparation nous servira surtout pour faciliter et rendre plus claire notre étude.

Dans la réalité cette distinction n'est pas parfaite. Il y a une série de cas intermédiaires entre ces deux extrêmes, et bien plus, il n'y a pas dans la pratique de monopole parfait, comme il n'y a pas de libre concurrence absolue (1). Ce sont là des cas théoriques idéals, entre lesquels il y a toute une gradation, dont nous ne pouvons indiquer toutes les nuances, mais dont nous résumerons les situations les plus fréquentes :

a) Monopole absolu idéal.

b) Monopole légal (2).

c) Monopole conventionnel, dit économique (Seligman) qui comprend les Tousts, Cartels et les ententes tacites.

la demande, ou abandonnant le langage graphique, les variations de celles-ci en raison des prix. Force sera donc de choisir le prix qui corresponde *approximativement* au point optimum pour la quantité produite et son prix de revient. Encore ceci suppose-t-il la connaissance approximative de l'élasticité de la demande.

Si certaines circonstances (nouveau du produit ou de son emploi, changement des conditions économiques du pays, etc.), nous laissent dans l'ignorance de celle-ci, nous serons obligés de procéder par tâtonnements ou marchandages. (C'est ce dernier point qui a été surtout vu et analysé par les économistes de l'école psychologique ou autrichienne dans leur étude du marché et c'est cette étude qui a provoqué la conception erronée des deux courbes des mathématiciens, dont nous avons essayé de démontrer l'inexactitude plus haut.)

(1) M. Law. de Roosendaale, cite pages 379-380), une série d'exemples de monopoles, que d'autres auteurs ont appelés rentes. Nous croyons qu'il n'y a pas de monopole absolu : toujours le monopoleur doit craindre, fut-il protégé par la loi, une concurrence qui pourrait naître. Même l'Etat doit craindre les contrebandiers (comme M. Gide en fait la remarque), qui se multiplieront d'autant plus, en dépit de tout, que la différence entre le prix de revient et celui de vente, sera grande.

(2) Intéressant à cause des systèmes constructifs socialistes, qui tendraient à l'étendre à la plupart sinon à toutes les choses,

b) Monopole de fait.

e) Marché dominé par quelques gros producteurs ou producteurs plus avantagés.

f) Marché où tous les producteurs sont parfaitement égaux et indépendants (ou libre concurrence absolue) (1).

Nous avons indiqué pourquoi le monopole absolu idéal ne se confond pas avec le monopole légal.

De même il est facile de voir que le cas de libre concurrence absolue, ne se produira jamais pratiquement.

Le marché sera toujours dominé plus ou moins par les plus gros producteurs, ou ceux mieux situés, par ceux bénéficiant de la plus grande rente différentielle. Le marché dominé par quelques gros producteurs sera le cas habituel du marché dit « à libre offerte ». Le monopole conventionnel ou économique est la situation la plus fréquente dans l'industrie moderne, et paraît être la situation vers laquelle tendent, surtout depuis la guerre toutes les branches de production (2). Le monopole de fait, enfin, est le cas qu'on rencontre surtout pour les industries naissantes, les pays neufs, et les situations exceptionnelles comme guerre, grèves, blocus.

Dans le monopole de fait, comme dans le monopole conventionnel d'ailleurs, nous trouverons toute une gradation depuis ceux que le Prof. Seligman appelle monopoles naturels, créés par la nature (3) en passant par ces quasi-monopoles qui doivent leur existence à un régime douanier favorable, jusqu'à ceux de courte durée, dus à l'avance qu'un producteur a sur les autres, grâce à l'application d'un procédé, ou à l'utilisation d'un brevet nouveau.

C'est ce dernier cas qui forme le point de transition de l'état de monopole à celui de libre concurrence, du moins relative, que nous avons indiquée sous le nom de « marché dominé par quelques gros producteurs et par quelques producteurs plus avantagés » (e).

(1) V. Eliot Jones, *The Trust problem in the United States*. New-York 1922.

(2) Voir : Em. Sella, *La concorrenza : sistema critica dei sistemi*, Torino 1916.

(3) Exemple : Guano de Chili pendant quelque temps du moins, car très vite, la grande demande fait trouver des surrogates comme l'azote extrait électriquement de l'air (Norvège) ou comme le guano des grottes mexicaines ou celui artificiel.

Encore une confirmation du fait qu'il n'y a pas de monopoles absolus.

Quelles conclusions allons-nous tirer de cette étude ?

C'est que les *variations de la libre concurrence au monopole, sont plutôt des situations éventuelles différentes de l'offre sur le marché, que des variations potentielles de celle-ci en un moment donné.*

Ceci nous conduit à écarter définitivement la courbe de l'offre, mais nous force en même temps à envisager ce nouveau facteur, la *situation du marché*, pour la formation des prix.

Les mêmes différences existent-elles pour la demande ?

La question est discutable. Nous n'entrerons pas dans son analyse détaillée puisqu'une demande monopolisée n'existe pas pour les objets soumis aux taxes de consommation. Néanmoins esquissons le tableau des cas qui pourraient se présenter.

a) *Offre libre — Demande libre* qui est le cas général que nous avons analysé.

b) *Offre monopolisée — Demande libre* qui est le second cas envisagé par nous.

c) *Offre monopolisée — Demande monopolisée.* La situation se présente comme s'il y avait un seul vendeur et un seul acheteur.

Le prix est « éminemment variable et indéterminé » (comme dit M. Edgeworth).

d) *Offre libre — Demande monopolisée*, qui ne changerait en rien le cas général que nous avons étudié.

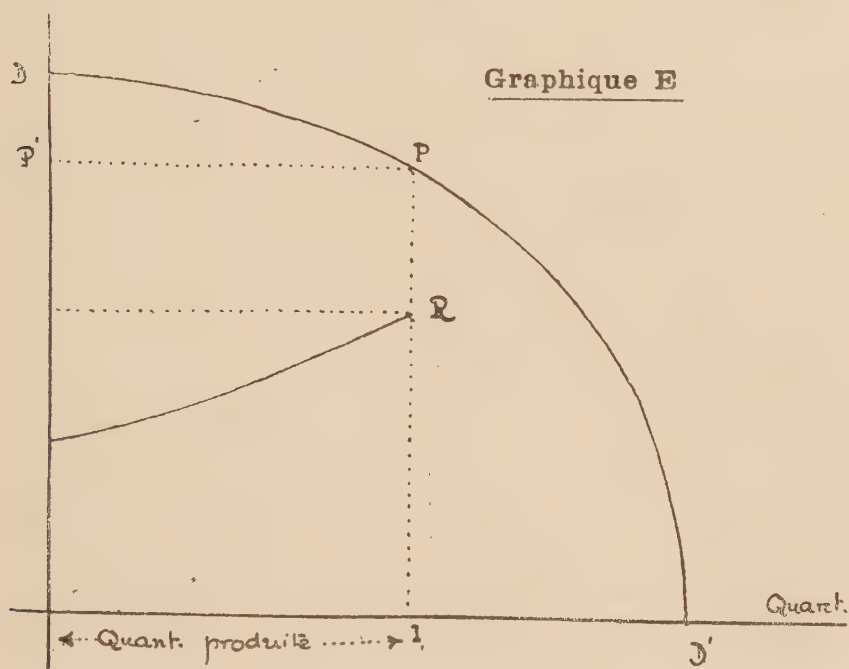
En effet, envisageons une situation, comme celle que nous avons figurée ci-contre (graph. E) dans laquelle le prix de revient pour la quantité produite au cours le plus élevé, est encore de beaucoup inférieur au prix de vente. On pourrait soutenir qu'une demande monopolisée pourrait réduire ce prix de IP à IR. A cela nous avons deux objections :

1° La courbe de la demande étant DD' le prix ne peut être qu'un point choisi sur elle. Si la monopolisation de la demande réduit le prix à IR, il y aurait une nouvelle courbe dd' passant par R.

2° Ce cas n'est possible que s'il y a monopole ou au moins quasi-monopole temporaire ; autrement la production augmen-

tera jusqu'à ce que le prix de revient ne couvre plus les frais. Nous ne sommes donc pas dans le cas de D mais dans celui de C.

Les cas où l'offre est monopolisée, mais moins parfaitement que la demande, se rangent dans la catégorie D et ceux où c'est la demande qui dispose d'un monopole moins absolu que l'offre, dans la catégorie B.



Le prix d'un objet sur un marché donné est donc déterminé en chaque moment par :

- a) La volonté dont sont animées les deux parties en présence.
- b) La quantité présente.
- c) Les besoins de la consommation.

Il semble que puisqu'il y a trois données, on ne pourrait représenter le prix que dans un système de trois axes et non de deux, comme on avait pris l'habitude de le faire (1).

En effet, composant l'état de liberté ou de monopole des

(1) Pantaleoni, il est vrai, emploie trois axes, mais chez lui le troisième figure le temps, dont justement nous faisons abstraction en ce moment.

vendeurs, et la quantité présente, on en avait fait la courbe de l'offre, et composant (1) la plus ou moins grande liberté ou coalition des acheteurs avec les besoins de la consommation, on en a fait la courbe de la demande. Ce système offre, il est vrai, l'avantage d'une plus grande simplicité de représentation, mais il n'est bon à employer qu'en posant à l'avance, que chacun des deux facteurs en présence est le résultant des deux autres.

D'autre part si ce système est apte à nous servir pour une étude statique, il l'est beaucoup moins pour une étude dynamique, chacun des deux facteurs composant l'offre, et la demande étant susceptible d'évoluer en un sens différent et à un rythme différent (2).

L'autre tort de ce procédé, c'est de nous masquer le véritable aspect du problème.

En effet, les variations que peut présenter le prix sur deux marchés identiques au même moment, dont l'un est soumis à l'impôt et l'autre non, ne peuvent être dus qu'à l'aspect différent que présentent les deux désirs en présence : celui de vendre et celui d'acheter.

Les besoins de la consommation n'ont pas été changés par l'impôt, ni les ressources des consommateurs, donc leur « animus tradendi » non plus, la quantité présente est la même sur les deux marchés (puisque nous les avons supposées identiques).

Ce qui déterminera un prix différent d'un marché à l'autre ce sera l'« animus tradendi » des vendeurs.

En effet ceux-ci voyant leur bénéfice probable pour la quantité qu'ils apportent au marché, diminué du montant de l'impôt, feront entre eux une entente, tacite ou non, pour changer leur offre de manière à fixer le prix à un taux plus avantageux pour eux.

Pour revenir à nos graphiques, nous n'aurons plus le cas du Graphique C, mais un cas se rapprochant du Graphique D.

Si aucune entente de ce genre n'intervient, si la volonté

(1) Ici nous pourrions même dire « oubliant de décomposer », car certains économistes semblent avoir oublié la possibilité d'un monopole de la demande.

(2) Evidemment que dynamiquement par l'intervention du facteur temps, nous serions obligés d'employer un 3^e axe. La ligne des prix serait la ligne d'intersection des deux surfaces engendrées par le mouvement dans le temps des deux courbes de l'offre et de la demande.

des vendeurs n'est pas changée, les autres conditions ne variant pas, le prix n'augmentera pas et les effets directs de l'impôt seront limités aux vendeurs.

Si l'offre est déjà monopolisée, il est évident qu'elle a tâché de fixer le prix qui lui rapportait le plus gros bénéfice, et que la diminution de ce bénéfice du montant de l'impôt ne peut lui en faire trouver un meilleur (1).

Nous fermerons ici cette parenthèse et arrêterons là nos objections.

Revenant à notre étude du prix nous avons vu qu'il est déterminé pour un moment donné et un marché donné par une quantité invariable pour ce moment, par une situation de fait qui pourrait se modifier, l'état de liberté du marché, et enfin par un facteur éminemment et instantanément différent pour chaque prix, la demande.

C'est celui-ci que nous allons analyser en dernier.

(1) Ce point a donné lieu à une série de discussions entre M. Seligman et le prof. Edgeworth.

Finalement M. Seligman semble avoir démontré que l'impôt peut changer même les prix d'un objet monopolisé. (Pag. 438 et suiv.)

Voir aussi à ce sujet R. Sachott ouv. cit.

Variations statiques de la demande

Nous avons montré précédemment que ce que les économistes de l'école orthodoxe appellent élasticité de la demande, et qu'ils présentent par la courbe de la demande (DD' graphique A) est le composé des besoins de la consommation, et de la volonté qui l'anime.

Ainsi les besoins étant les mêmes, la courbe sera différente pour une demande monopolisée et pour une demande libre.

Ceci posé pour le cas général, nous pouvons remarquer que la courbe de la demande s'identifie avec celle des besoins de la consommation pour les produits de consommation qui nous intéressent, produits dont l'achat est en principe absolument libre (1).

Nous appelons besoins de la consommation en un moment donné, pour un marché donné, les quantités susceptibles d'être consommées, étant donnés les nécessités, les goûts et les ressources de l'« Hinterland » que ce marché alimente.

Nous disons donc que la courbe représentant ces besoins s'identifie en principe pour les produits de consommation imposés, avec celle de l'élasticité de la demande de ces produits.

Nous prenons l'élasticité dans le sens que lui donne M. Seligman. « On dit de la demande qu'elle est plus élastique, quand chaque augmentation successive du prix, entraîne une diminution plus forte de la demande (2), et non dans le sens inverse que semble lui accorder M. Law. de Roosendaële « la demande est tout à fait élastique quand elle se plie à tous les caprices de l'offre et subit les hausses sans se restreindre. Elle est tout à fait inélastique au cas contraire » (3).

Cette élasticité varie en raison inverse de l'utilité que présente le produit pour la masse des consommateurs. Or, cette utilité, comme nous l'ont montré les économistes de l'école autrichienne, est infiniment variée pour chaque chose et pour chaque consommateur. Nous serions donc arrêtés dans notre

(1) Exceptions : monopole d'achat des tabacs, boycott.

(2) Seligman, ouv. cit., page 462.

(3) Law de Roosendaële, ouv. cit., page 375.

analyse par la multiplicité des cas et des nuances, que nous ne pourrions jamais analyser en détail.

Pour nous rapprocher quand même un peu de la vérité, nous allons remarquer que la plupart des économistes sont d'accord sur le fait qu'il y a trois grandes catégories dans lesquelles on peut ranger l'utilité d'un produit :

Produit de nécessité absolue — indispensable.

Produit de moyen confort — utile.

Produit de luxe — inutile.

D'abord expliquons les termes. Ceux de la première rangée ne signifient pas, comme nous le verrons, que ces produits ne présentent que cette utilité-là, la connaissance de la théorie moderne de l'utilité ou de la valeur subjective nous empêcherait de le croire, mais ils signifient que grosso-modo, pour la masse des consommateurs ils ont surtout cette utilité.

Les termes de la seconde rangée sont l'expression commune du degré d'utilité que chacun de ces produits présente pour *the man in the street*, comme diraient les Anglais.

Notons que si pour la masse des consommateurs, prise dans son ensemble, un produit revêt un des caractères généraux indiqués plus haut, il ne revêt pas forcément ce caractère pour tous les consommateurs de ce produit, ni même toujours pour leur majorité. En effet, il faut bien y faire attention, la masse des consommateurs en général, diffère de la masse des consommateurs d'un produit.

Ainsi par exemple, l'automobile était à nos yeux, et l'est encore pour le même « *man in the street* », le type de l'article de luxe. Pourtant la camionnette du fermier ou le taxi du chauffeur est l'instrument indispensable de son travail. (En Amérique 63 % des automobiles sont jugées indispensables à leurs propriétaires.)

Inversement, le sucre est bien un des produits considérés de première nécessité, à tel point que pendant la guerre il fût un des premiers à être rationné. Pourtant en Roumanie, probablement en Hongrie et dans les pays balkaniques, et certainement en Russie, le sucre est encore maintenant un article de luxe pour la grande masse des consommateurs (paysans) (1).

(1) Il y a dix ans, il y avait encore de très nombreux paysans qui n'en avaient jamais encore goûté. Même maintenant on ne peut dire que la masse des paysans roumains en mangent une fois par semaine.

Justement parce que ces deux catégories économiques ne se superposent pas, nous allons chercher si il n'y aurait pas une autre gradation meilleure à employer dans la catégorie qui nous intéresse particulièrement, celle des consommateurs du produit donné.

Nous allons les diviser en *deux séries* : ceux qui peuvent s'en dispenser, pour qui l'objet est plus ou moins utile ; ceux qui ne peuvent pas s'en dispenser, pour qui l'objet est indispensable.

Les premiers formeront *la partie inélastique de la demande* (I), les seconds *la partie élastique de celle-ci* (II).

A.-L. Bowley en analysant la demande divise aussi les consommateurs en deux catégories, seulement il distingue les riches et les pauvres, ceux qui consomment plus qu'il ne leur est indispensable et ceux qui ne consomment que l'indispensable (1). Dans ce cas il faudrait encore diviser la consommation des riches en deux : une partie indispensable, et une dont ils pourraient se passer. En additionnant cette première partie à la consommation des « pauvres » nous aurons d'un côté (I) la partie inélastique de la demande, et de l'autre (II) la partie élastique de celle-ci, division à laquelle nous arrivions aussi.

L'importance de ces deux parties, l'une vis-à-vis de l'autre nous donnera l'allure de la courbe générale de la demande pour ce produit, cette courbe étant la résultante des deux courbes représentant les deux catégories de demande que nous avons définies.

Ce qu'on appelle communément produits de nécessité absolue sont ceux où $[I] > [II]$; les autres sont ceux où $[I] < [II]$. Quelle est l'utilité de cette analyse ?

1. Les produits prennent leur allure générale d'après l'importance relative de $[I]$ et $[II]$ dans leur consommation.

2. $[I]$ et $[II]$ varient différemment, d'où « dans des conditions dynamiques de la vie réelle » une variation continue du caractère de la demande.

En effet, $[I]$ ne varie qu'avec la population, donc à un rythme constant ; $[II]$ varie avec la prospérité générale.

(1) Il est vrai que Bowley fait cette division pour étudier l'influence du rationnement, pendant la guerre, sur la consommation. A. L. Bowley, *The Theoretical Effects of rationing on Prices*, *Economic Journal*, sept. 1920.

3. La courbe générale de la demande d'un produit étant la résultante de deux courbes, dont l'une tend dans son cas extrême vers la verticale, et l'autre vers l'horizontale, aura une forme générale particulière, indiquée par nos graphiques.

Nous essayerons d'établir quelques principes en nous aidant des relations qui peuvent exister entre les deux composants de la demande, que nous tracerons graphiquement.

Remarquons que ces deux genres d'utilités existent, pour tous les produits, depuis les objets de grand luxe jusqu'aux produits les plus indispensables.

C'est une remarque devenue banale en économie (1), que la demande des produits de nécessité absolue et de haut luxe est également peu élastique, c'est-à-dire également peu influencée par la hausse du prix. Cette particularité s'explique facilement si nous remarquons que pour ceux qui se servent de ces produits de haut luxe, ce luxe est en quelque sorte indispensable, une nécessité absolue pour eux. Depuis le prodigue qui achètera, à n'importe quel prix, par instinct, le snob qui payera le double pour la signature du faiseur ou du fabricant, jusqu'à la femme qui se privera de tout pour se payer un chapeau à la dernière mode, il existe des consommateurs pour qui le luxe est une nécessité : de *profession*, de *tempérament* ou de *situation sociale* (2). En ajoutant l'*habitude* et la *disproportion* entre le total du revenu à dépenser et l'augmentation du prix de l'objet, nous aurons la série de facteurs qui donnent la rigidité remarquées, à la courbe de la demande des articles de luxe.

Nous pouvons dire en principe que la demande d'objets de haut luxe est inélastique en raison du caractère de nécessité que ces objets représentent pour la majorité de leurs consommateurs. Reprenons l'exemple des autos : il y aura une catégorie d'acheteurs d'automobiles pour qui celles-ci seront des instruments de travail de nécessité absolue.

Il y aura une seconde catégorie pour qui elles seront des objets de confort, c'est-à-dire qui s'en passeront assez facile-

(1) Seligman, Gide, etc...

(2) Je citerai ici l'exemple d'un officier qui étant en garnison dans une petite ville allemande, était obligé de dîner dans l'unique restaurant élégant de l'endroit, trop cher pour lui, pour ne pas manger à la même table que ses troupiers dans les auberges dont le prix lui aurait convenu.

ment, et enfin la dernière catégorie pour laquelle les autos ne présentent théoriquement pas le caractère de nécessité, au contraire, et qui pourtant pratiquement ne peuvent s'en dispenser (1).

Remarquons que la frontière entre les produits de « moyen confort » et « de luxe » est changeante. Très souvent une petite variation de prix fait rentrer une catégorie de produits de l'une dans l'autre de ces classes.

Au contraire pour les produits de première nécessité, pour le sel par exemple, l'utilisation industrielle et agricole constitue une portion élastique de la demande qui vient s'ajouter à la portion inélastique de la consommation ménagère.

C'est justement l'existence de ces deux composantes de la courbe de la demande qui donne à celle-ci cet aspect composé et non uniforme, comme on serait en droit de s'attendre.

Nous allons examiner en détail chacune de ces deux composantes.

[I] *La partie inélastique* représentant la consommation de ceux pour qui l'objet est indispensable et en tant qu'il leur est indispensable seulement.

Théoriquement on devrait pouvoir représenter cette partie de la demande par une ligne droite. En effet si une chose nous est vraiment indispensable, à n'importe quel prix, nous serions obligé d'en acheter la quantité nécessaire.

En regardant de plus près nous voyons que même théoriquement il y a deux facteurs qui viennent modifier cette rigidité absolue : a) *la faculté de compression des besoins humains* et, b) *la limitation des ressources* des individus composant la masse des consommateurs.

a) Le sel est bien un des produits indispensables à la vie humaine, pourtant aux temps de triste mémoire de la gabelle, la consommation par habitant était, dans les pays de grande gabelle, en dessous de la quantité nécessaire normalement au corps humain (1).

(1) En ajoutant la 1^{re} catégorie à la 3^e nous aurons [I], la 2^e catégorie constituant à elle seule [II].

(2) V. de Parieu, partie historique de son chapitre traitant de l'impôt sur le sel. Tome II, p. .

a') Dans la pratique un autre facteur du même ordre vient modifier encore la rigidité théorique de la demande. C'est le choix des *produits similaires ou succédanés* satisfaisant à peu près aux mêmes besoins, ou palliatifs des inconvénients provoqués par la privation du produit envisagé (1). Ainsi par exemple le sucre présente pour le consommateur moyen occidental un caractère de nécessité. Pourtant supposons que son prix vienne à augmenter brusquement de beaucoup. Le consommateur pour qui l'usage de cet aliment sucré était devenu indispensable, commencera, au-dessus d'un certain prix, à employer la saccharine, moins chère, malgré qu'elle ne soit pas assimilable et ne représente aucune valeur nutritive pour lui. (Nous parlons ici du consommateur intelligent et raisonneur, et non du consommateur moyen qui cèdera beaucoup plus tôt à la tentation d'un succédané moins cher, même fut-il nuisible pour son organisme.

b) L'air fût-il à vendre, nous verrions quand même la ligne représentant sa consommation fléchir avec une certaine augmentation du prix, car peu à peu les consommateurs dont les ressources ne suffiraient plus à payer ce prix, devraient disparaître. C'est ce qui est arrivé en Angleterre lors des célèbres « corn-laws » qui élevaient parfois le pain à un tel prix, que les salaires des ouvriers ne suffisaient plus à l'acheter. C'est de là que vient l'expression de « salaire de famine » ; les ouvriers disparaissaient du marché en émigrant ou en mourant de faim et la demande de ce produit indispensable entre tous, diminuait.

Nous pouvons représenter schématiquement (2) les résultats de cette courte analyse par le graphique ci-joint (F).

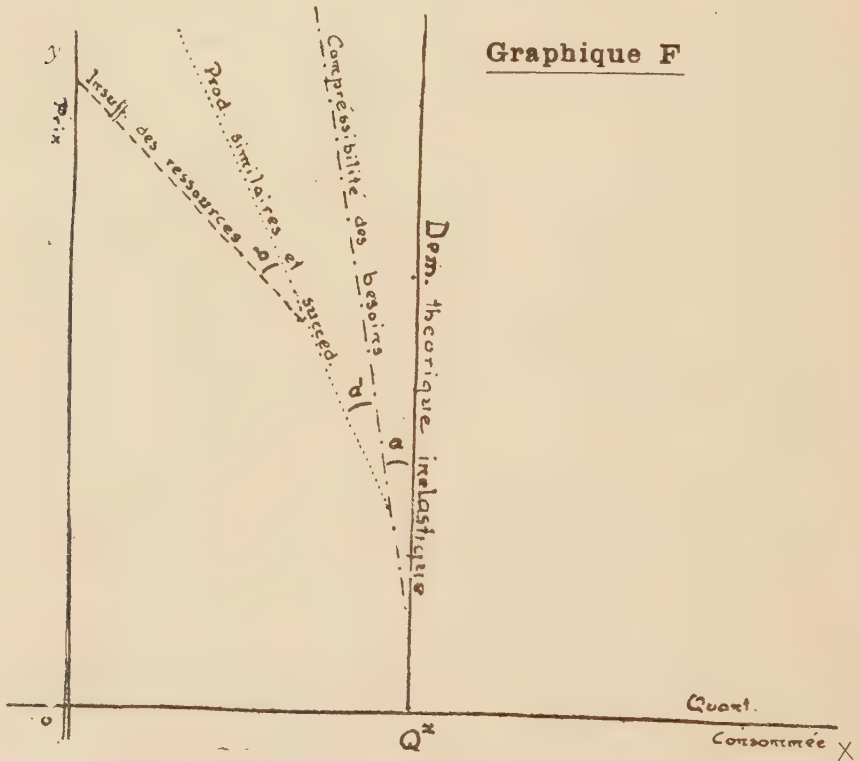
Il est facile à voir que plus la compressibilité des besoins est grande, plus l'angle a sera augmenté et par suite DD' s'éloignera de la verticale.

(1) Ainsi aux Etats-Unis, depuis la suppression des « saloons » par suite de la prohibition l'alcool, c'est les dancings populaires et les cinémas qui occupent les moments de loisirs de l'ouvrier. En fait celui-ci peut encore se procurer l'alcool nécessaire, mais à un tarif si élevé qu'il est obligé d'en restreindre sa consommation, et de pallier aux inconvénients de cette privation en détournant son attention sur la danse ou le cinéma.

(2) Dans la réalité a de a et de b ne seraient pas des droites mais des courbes.

D'autre part si l'ordre que nous avons envisagé peut être vrai pour la majorité des consommateurs d'un produit, il ne l'est pas pour tous et encore moins pour tous les produits.

De même pour la possibilité d'emploi de produits similaires ($\hat{a}'$), et la diminution des ressources des consommateurs (angle b).

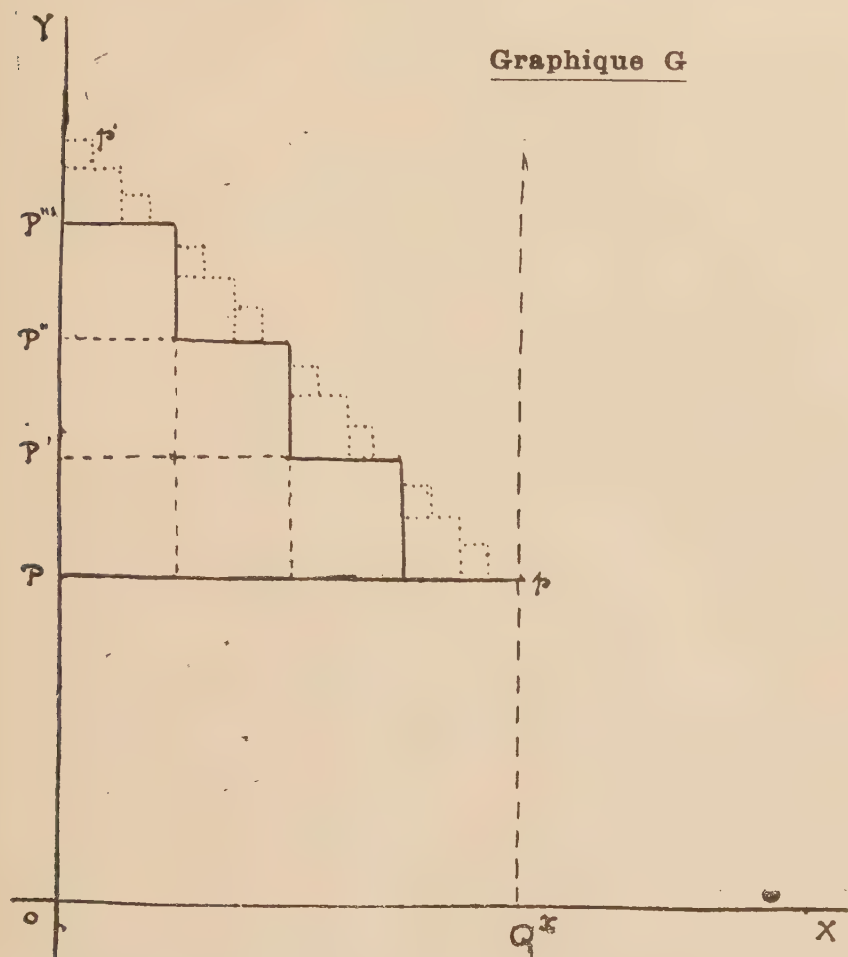


Ici une remarque d'intérêt capital : si les ressources des consommateurs étaient identiques, toutes autres conditions égales pour eux, il y aurait un point où la consommation égalerait zéro et où donc la ligne de la demande couperait Oy. La ligne b serait perpendiculaire en ce point à Oy. (En effet nous faisons abstraction des angles a et $\hat{a}$.)

Au point P les ressources des consommateurs ne suffiraient plus pour acheter aucune quantité du produit. La consommation sera donc brusquement nulle en ce point.

Par exemple considérons 80 ouvriers qui auraient l'habitude de « boire un coup » à la cantine de l'usine au moment du repos qu'on leur accorde.

Tous ayant exactement le même désir de cet alcool, ils ne s'en priveront pas malgré l'augmentation, jusqu'au moment où le prix P dépassera leurs possibilités, que nous avons supposées égales.



Imaginons au contraire que les consommateurs de la cantine soient doués de ressources différentes.

Il y a 20 manœuvres qui ne pourront payer plus que P , 20 tourneurs qui pourront payer jusqu'à P' , 20 contre-maîtres jusqu'à P'' et 20 employés jusqu'à P''' .

Du coup pP devient une ligne bissée pP''' . Si nous remarquons que plus les ressources des consommateurs seraient

variées et plus il y auraient de différents prix limites, plus la ligne brisée tendrait vers une ligne droite allant du point p (où le premier consommateur ne pourrait plus payer) jusqu'au point p' (où le dernier ne pourrait plus le faire). Cette ligne sera plus ou moins inclinée sur l'axe des prix suivant la différence de ressources de ces deux consommateurs limites. Plus cette différence est petite et plus l'angle b sera grand et donc la forme générale de DD' concave.

De cette remarque nous tirons les conclusions suivantes :

C'est que la demande nécessaire d'un produit sera d'autant moins élastique que ce produit et de consommation plus générale. En effet, si les ressources des deux consommateurs diffèrent toujours, les ressources de 100.000 sont en général très semblables dans leur grande majorité.

Nous disons donc que plus la somme des angles a , α et b sera grande, plus DD' s'éloignera de la verticale.

Pour la partie inélastique de la consommation, a , α et b n'interviendront que successivement et à partir d'un certain prix. Si ces causes intervenaient simultanément et à partir de O , DD' deviendrait une droite coupant Ox et Oy en deux Ox et Py , mais nous n'aurions plus affaire à une consommation pour laquelle le produit étudié présente un caractère indispensable.

En effet, les acheteurs pouvant dès le plus bas prix restreindre leur consommation, remplacer le produit par des similaires, ou ne disposant pas de ressources suffisantes, ce ne serait plus qu'un produit utile et non nécessaire, car ce sont bien là les caractères de l'élasticité.

Nous voyons donc que la demande d'un objet en ce qu'il présente d'indispensable peut se représenter par une courbe concave par rapport à O , origine des deux axes qui nous servent à la tracer.

Cette courbe sera d'autant plus concave que le produit sera moins nécessaire, qu'il y aura plus de succédanés et produits concurrents et que les ressources de ses consommateurs seront plus inégales (c'est-à-dire qu'il s'adressera à un plus petit nombre de consommateurs).

[II] La partie élastique de la consommation d'un objet, que nous avons définie comme étant celle pour laquelle l'objet ne représente pas un caractère indispensable, devrait pouvoir

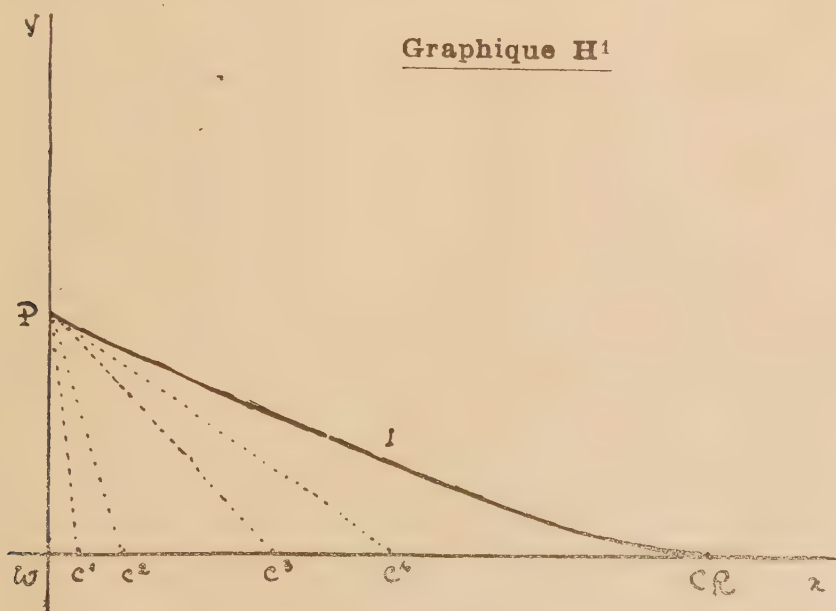
se figurer schématiquement par une droite plus ou moins inclinée sur les axes Ox et Oy , qu'elle coupe en deux points Qx et Py .

Py sera d'autant plus rapproché de O que le produit intéresse moins les consommateurs. Qx sera d'autant plus éloigné de O que le nombre de consommateurs susceptibles de s'intéresser au produit sera grand. Dans son cas limite ce serait donc une droite parallèle à Ox et tendant à ce confondre avec celui-ci.

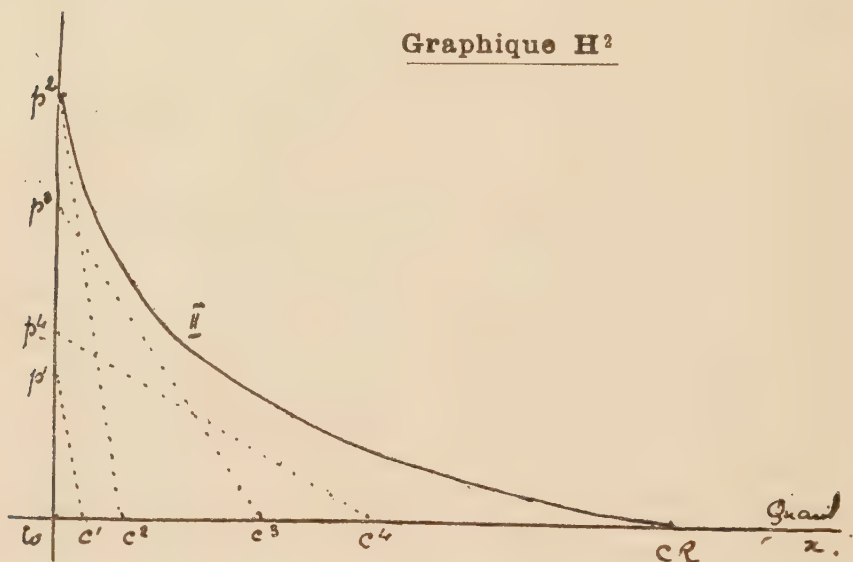
Nous pourrions répéter en un sens inverse la démonstration de tout à l'heure pour montrer que cette progression de consommation pour la diminution de prix sera d'autant plus grande que les ressources des consommateurs seront plus inégales.

Si nous avons pris la notion de nécessité absolue dans son sens le plus objectif, nous prendrons celle d'utilité dans un sens purement subjectif. Il est visible dès lors que la consommation somptuaire d'un objet n'augmentera pas dans un rythme uniforme, mais aura bien la tendance d'augmenter dans le genre d'une progression géométrique, par rapport à la baisse du prix.

En effet, si la consommation nécessaire d'un produit a une limite dans cette nécessité même, les utilisations possibles de ce produit se multiplient en général de plus en plus pour chacun, dès que sa procuration ne demande plus qu'un effort minime.



Soit un produit S et les consommateurs C_1 C_2 C_3 C_4 etc, ayant les mêmes ressources. Il est évident que même en attachant des degrés d'utilité différents à S , cette identité de ressources fera qu'en un point P la consommation somptuaire de ce produit cessera complètement. La résultante de leur demande aura la forme indiquée, I. (Graph. H^1 .)



Soient ces mêmes consommateurs mais disposant de ressources différentes. La demande pour chacun n'aura de limite que ses propres ressources et, à moins d'un équilibre inverse parfait entre les ressources de chacun et le degré d'utilité somptuaire qu'il attache à l'objet, leurs demandes auront la forme $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ dont la résultante sera [II]. (Graph. H^2 .)

La demande élastique d'un objet peut donc se représenter par une courbe convexe par rapport à l'origine ω des axes.

Elle le sera d'autant plus que l'utilité de l'objet semblera moins certaines à la masse de ses consommateurs et que les ressources de ceux-ci seront moins égales.

En composant ces deux courbes nous aurons l'aspect général de la courbe de la demande en un moment et lieu donnés.

Cette courbe aura une allure générale plutôt concave ou convexe par rapport à ω , suivant la prédominance que présente

dans la consommation d'un objet son caractère de nécessité, ou seulement d'utilité possible.

Nous pourrions choisir un coefficient d'élasticité et le rattacher à un certain degré de courbure. Cela serait utile pour les démonstrations mathématiques mais ne nous avancerait guère pour notre étude pratique.

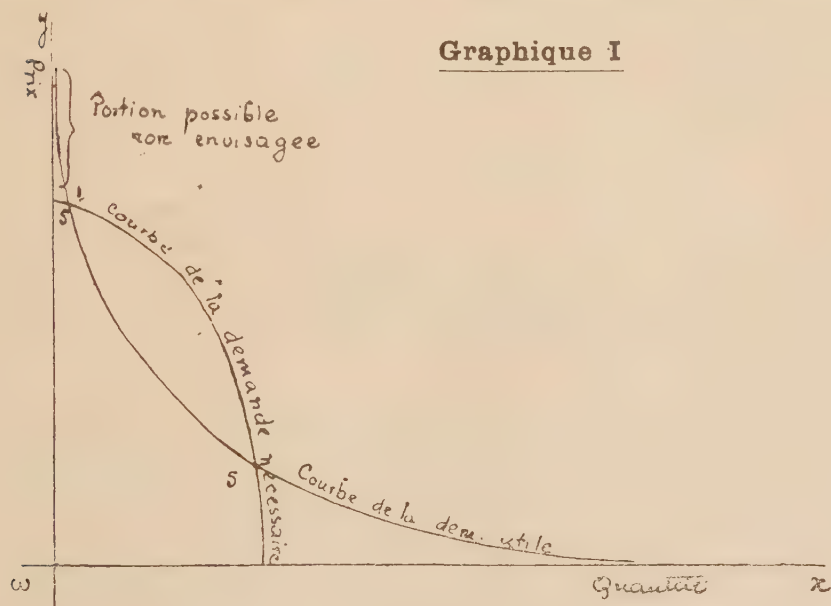
Nous parlerons donc de la courbe de la demande en l'appelant plus ou moins élastique suivant qu'elle aura une allure générale convexe ou concave.

Graphiquement cette allure générale sera déterminée par la surface plus ou moins grande que limitera la partie concave ou convexe de la courbe par rapport à oy , ox et à la perpendiculaire, abaissée sur cet axe du « point de symétrie » S.

Nous appelons ainsi le point où la courbure change de sens.

En réalité nous avons souvent deux « points de symétrie » (1). La courbe peut très bien présenter l'aspect ci-contre.

Graphique I



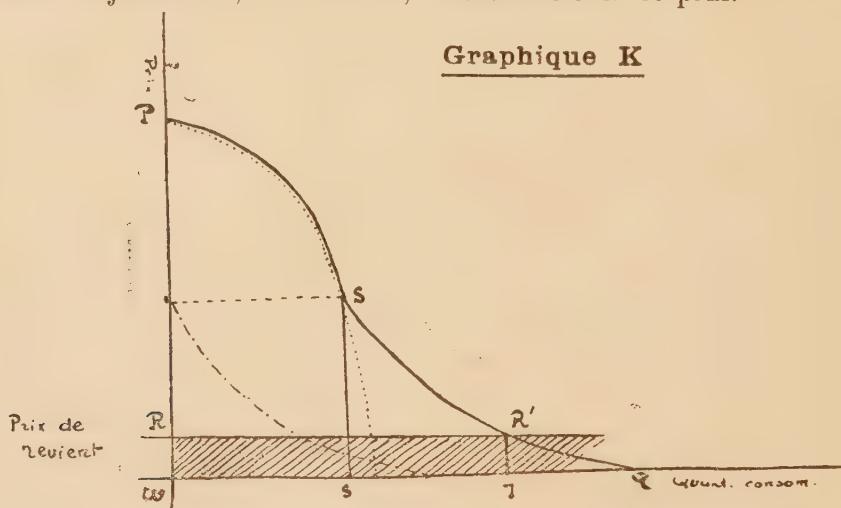
(1) En effet il est bien possible, étant donnée la différence de ressources dont disposent certains acheteurs privilégiés vis-à-vis de la grande masse des consommateurs, que la partie élastique de la demande coupe l'axe des prix beaucoup plus haut que la partie inélastique ne le fait. Ces consommateurs aux revenus très élevés peuvent se passer en général du produit : si pour la masse il représente un objet de consommation nécessaire, pour eux

Si nous omettons de figurer dans notre étude la partie supérieure de la branche élastique c'est qu'elle n'est pas intéressante économiquement.

Plus la courbe de la demande est élastique, moins le producteur aura d'intérêt à élever le prix. Moins elle est élastique plus il aura d'intérêt à l'élever.

Nous pouvons pour être fixés à ce sujet, considérer l'allure générale de la courbe de la demande, non pas rapport à l'axe des x , mais par rapport aux prix de revient moyens (1) de la quantité produite (2).

Ainsi nous saurons si le profit total est avantagé ou désavantagé par une hausse du prix, et donc si les producteurs dans leur majorité ont, oui ou non, intérêt d'élever ce prix.



Pour rendre ces résultats plus concrets nous avons joint ici trois graphiques, dont le premier (Graph. K) pourrait représenter la courbe générale de la demande et ses composantes pour un produit dans le genre du café ou du sucre sur un

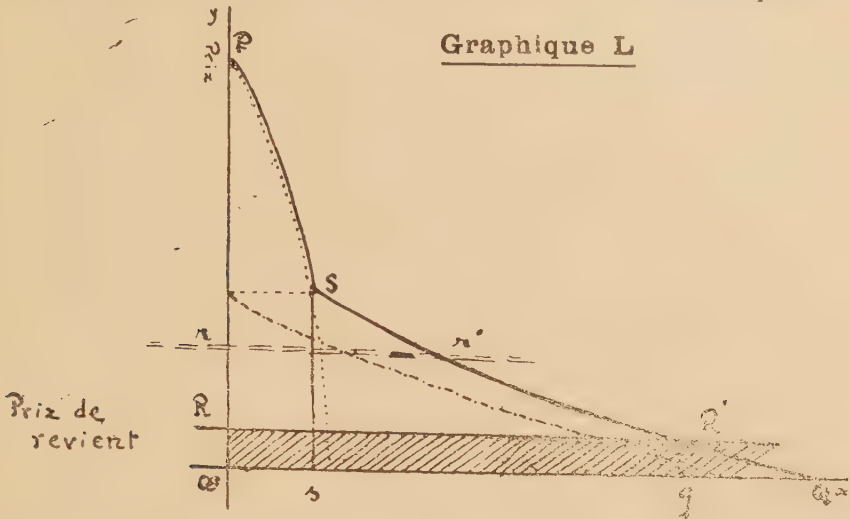
il ne présente pas cette utilité étant remplacé dans l'usage nécessaire par d'autres produits plus coûteux. « S'ils n'ont pas de pain, qu'ils mangent de la brioche » disait, dit-on, Marie Antoinette.

(1) S'il y a de très fortes rentes différentielles entre les producteurs, nous devrions considérer la courbe de la demande par rapport à chacun des prix de revient, pris comme prix unique, pour avoir la situation exacte.

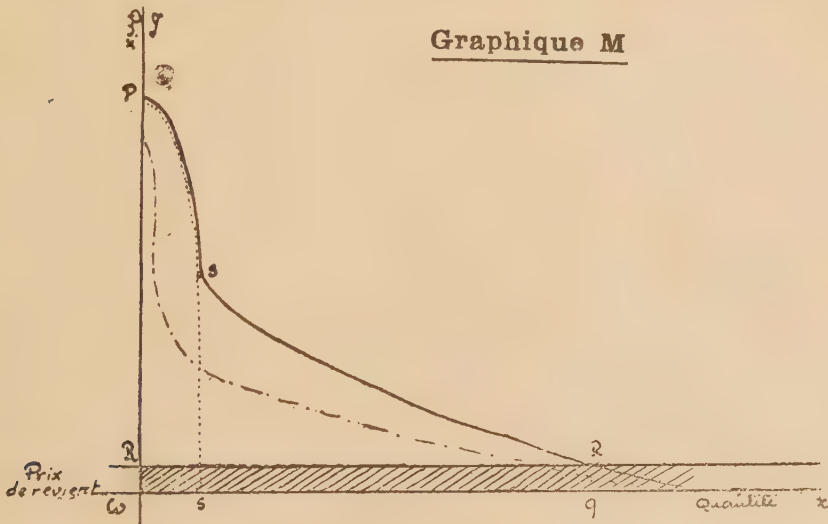
Grosso-modo, on peut prendre même ici la ligne du prix de revient moyen.

(2) En effet ce sera ce prix de revient qui limitera le profit moyen par

marché occidental, le deuxième (Graph. L), ces mêmes courbes pour un produit dans le genre du rhum ou des briquets à



essence, et enfin le troisième (Graph. M), le cas d'un produit dans le genre d'un journal populaire ou d'un produit alimen-



pièce, d'un côté, le prix de vente le limitant de l'autre. Ce profit moyen par pièce, multiplié par la quantité vendue, nous donnera le profit total.

Or, le prix de vente d'un côté, la quantité vendue de l'autre, sont déterminés par un point situé sur la courbe de la demande. Le profit du producteur est donc déterminé par celle-ci et la ligne du prix de revient moyen.

taire superflu (comme les oranges ou les bananes) sur un même marché.

Soient les quantités produites ωq , au prix ωR . Il est facile de voir que pour un cas comme celui du Graph. K où la demande est plutôt inélastique ($\omega PSs > sSQ$) l'intérêt du producteur sera d'élever le prix, quitte à vendre une quantité plus petite. En effet pour la portion SP de la courbe de la demande la consommation diminue moins que proportionnellement pour la hausse du prix. D'autre part nous remarquons que le prix étant fixé en n'importe quel point compris entre P et R', il y aura une forte rente ou un fort profit soit pour le producteur, soit pour le consommateur.

Dans le cas du Graph. L, où les parties de demande élastique et inélastique, sont à peu près égales, mais s'ajoutent l'une à l'autre, le producteur a peu l'intérêt à élever le prix car de R' à S la consommation diminue plus que proportionnellement à l'augmentation du prix. A moins que l'impôt ne soit très élevé, et ne fasse que par rapport à la nouvelle ligne des coûts de production $r r' (1)$, prise comme axe des x , la courbe PSR' ne soit en sa majeure partie inélastique, la producteur n'aura pas intérêt à élever son prix au-dessus du point S. La rente du producteur sera donc très faible par pièce.

D'autre part nous remarquons que la rente du consommateur sera moins élevée que dans le cas précédent, c'est-à-dire qu'il n'y a possibilité de profit que pour une moindre part des consommateurs. Un impôt aura donc une marge plus étroite pour ne pas produire des perturbations profondes soit pour la production, soit pour la consommation. Ce sera un terrain favorable à l'impôt de taux très bas et de grande surface.

Enfin dans le cas du graphique K, l'intérêt du producteur à augmenter le prix est encore moindre. Il n'y aura une rente de consommation appréciable que pour une petite minorité des consommateurs.

Tout impôt, tant soit peu élevé, ne pourra donc être payé que par eux, les autres devront renoncer à la consommation du produit, d'où évasion et perte pour le fisc, sans compter les effets désastreux pour la vie de la branche de production envisagée.

(1) C'est-à-dire la ligne du prix de revient plus l'impôt.

Nous pouvons formuler les conclusions suivantes :

Plus la demande est élastique, ou mieux, plus le caractère d'utilité secondaire domine dans la consommation d'un produit, plus les rentes respectives par pièce du producteur et du consommateur seront réduites.

Au contraire, plus un objet a une consommation nécessaire développée, plus grandes sont les chances de rencontrer une forte rente, soit pour les consommateurs dans leur majorité, soit pour les producteurs dans leur majorité, soit enfin pour les deux parties.

C'est l'aspect que présente la courbe de la demande qui détermine l'existence d'une rente. Les formes de l'offre et la quantité produite, ne font que répartir cette rente entre le producteur et le consommateur.

Le premier point à envisager dans l'étude de la répercussion d'un impôt sera donc l'intérêt que présente le produit taxé, pour la consommation.

C'est par là que nous connaissons la nature des effets de cet impôt, si, en général, il est utile ou bien nuisible.

En étudiant ensuite la production de cet objet et sa situation sur le marché, en corrélation avec la courbe de la demande, nous saurons de quelle manière le poids de l'impôt se répartit entre le producteur et le consommateur.

Pour avoir une vue complète de toutes les situations possibles, ce n'est pas une série, plus ou moins longue, de cas concrets que nous devrions étudier, mais nous devrions envisager dans toutes les positions possibles, trois plans mobiles se superposant, dont l'un représenterait les besoins de la consommation, l'autre l'offre et enfin le troisième la situation de liberté ou de monopole du marché.

Nous ne ferons que définir les tendances générales de la répartition sans en aborder l'étude détaillée.

En nous servant d'elle pour l'étude de chaque cas particulier, nous trouverons la solution qui lui est applicable.

I. Le prix sera d'autant plus élevé que le monopole sera plus parfait (1). Ce prix tendra vers le « prix optimum », que

(1) V. Madsen, *The State as Manufacturers and Trades : An examination of government Tobacco Monopolies*, Fisher Unwin, 1916.

nous avons défini comme donnant le plus grand bénéfice possible pour le vendeur.

La rente du producteur sera donc d'autant plus grande que l'offre sera plus coalisée et plus près du monopole absolu. L'impôt aura, par la suite, pour effet direct d'être payé, du profit que le vendeur réalise sur le marché, dans une proportion qui croîtra avec l'unité et décroîtra avec la multiplicité de l'offre. Si le percuté est celui visé par le législateur, l'impôt atteindra donc d'autant mieux son but que l'offre sera plus organisée.

Au contraire, le prix sera d'autant plus bas, et le profit du producteur d'autant moindre que l'offre sera plus libre et que la concurrence jouera mieux. La rente du producteur (1) en sera donc d'autant plus réduite, ainsi que sa capacité de supporter le tout ou une partie de l'impôt, sans altérer la marche de sa branche de production.

En revanche, la rente du consommateur en sera d'autant accrue et aura son maximum sur un marché où l'offre est soumise à une concurrence absolument libre.

L'impôt sera donc payé par le consommateur dans une proportion croissant avec le degré de liberté de l'offre.

II. Le prix sera d'autant plus élevé que la quantité susceptible d'être offerte sera plus petite.

Donc, moins un marché est bien approvisionné et plus la rente du producteur sera élevée, et celle du consommateur diminuée, donc l'impôt payé par le percuté.

Au contraire, plus le marché sera abondamment pourvu, plus la rente du consommateur sera grande ; ce sera donc lui qui paiera l'impôt, à moins que le producteur ne sacrifie une partie de ses frais de production, cas dans lequel nous passons aux effets indirects et à la décomposition de la branche de production envisagée.

(1) Nous parlons ici de la rente moyenne des producteurs qui alimentent l'offre, et non de la rente différentielle qui peut exister entre eux.

Celle-ci, créant des quasi-monopoles, a des effets semblables à ceux des monopoles.

IV

MOUVEMENTS DU PRIX

Ayant étudié la *fixation du prix* et ses conséquences pour la répartition de l'impôt, nous allons en étudier les mouvements et les changements qu'ils peuvent apporter dans cette répartition.

I. — Variations de la situation de l'offre ;

I. — Variations de la quantité produite ;

III. — Variations des besoins de la consommation.

Les variations de la situation de l'offre et de la quantité produite s'influencent réciproquement.

Les besoins de la consommation varient indépendamment de l'un ou de l'autre de ces facteurs.

Variations de la situation de l'offre

I. La situation de l'offre sur un marché varie, en général, sous l'influence de deux causes :

a) Ou bien le progrès du pays, le perfectionnement de la technique, ou la suppression des barrières douanières entraîne la suppression des monopoles naturels, des monopoles de fait et des quasi-monopoles leur ressemblant, et livre ainsi le marché à la libre concurrence.

b) Ou bien, au contraire, l'appât d'un profit plus élevé, ou la possibilité de limitation d'une perte, entraîne la coalition des producteurs sous une des formes du monopole économique.

Dans les grandes lignes, nous pouvons dire que la première tendance domine dans les longues périodes de prospérité, d'abondance de capitaux et de libre échange.

La seconde se fait surtout remarquer dans les moments de crise, de hausse du taux de l'escompte et d'isolement douanier.

Le professeur Emanuel Sella (1) soutient que la tendance générale moderne est vers la forme monopolisée de l'industrie, et le professeur Edgeworth (2) semble aussi admettre cette opinion. Remarquons, toutefois, que la dernière vingtaine d'années ne peut servir à l'étude d'une tendance générale, ayant un caractère très spécial de crise de surproduction, qui pourrait bien fausser les résultats.

Les taxes de consommation, plus elles sont lourdes et nombreuses, avantagent, en général, les gros producteurs au détriment des petits, par l'augmentation du capital de roulement nécessaire, qu'elles entraînent.

D'autre part, en diminuant, et même absorbant le profit du producteur, elles renforceront les inégalités et pousseront l'offre vers une entente, au moins tacite. On peut donc dire qu'elles favorisent en principe l'évolution de l'offre vers un état de monopole.

D'où nous pouvons conclure une première *tendance des taxes de consommation d'être supportées à la longue par le producteur dans une proportion croissante.*

(1) Em. Sella. Ouvrage cité.

(2) Prof. Edgeworth, « The pure theory of taxation ». *Economic Journal*. July 1897.

Variations dynamiques des quantités offertes

II. En reprenant l'exemple du graphique C (1), nous voyons que quelques producteurs ne rentrent pas dans leurs frais de production. Ce sont les producteurs « extra-marginaux » (2). Malgré toute l'inertie habituelle du producteur, après une ou deux campagnes semblables à celle figurée, ils cesseront probablement de produire, d'où diminution de la quantité offerte. La situation deviendrait donc analogue à celle du graphique D (3) ; mais nous avons vu que cette situation ne peut être qu'exceptionnelle et transitoire.

En effet, les autres producteurs augmenteront leur production pour réaliser chacun le maximum de bénéfice total possible, de sorte que la quantité offerte augmentera de nouveau.

En général, c'est une troisième cause qui fait surtout varier la quantité offerte : C'est que, parallèlement à l'augmentation constante de la consommation, la production dans toutes les branches imparfaitement monopolisées, tend vers son maximum possible pour satisfaire aux besoins croissants de placement des capitaux.

D'où deux causes qui font varier la quantité offerte :

1. Absence du bénéfice escompté : diminution de production.

2. Augmentation du bénéfice total possible : augmentation de production.

Les conditions qui déterminent la variation de la quantité produite, sont les rendements de la branche de production envisagée. En effet, si les prix de revient d'un objet diminuent avec l'augmentation de la quantité produite, il est évident que tous les producteurs produiront le maximum possible (4). Les plus

(1) Page 40.

(2) Ph. Wright. Ouv. cit. Chap. V, p. 104.

(3) Page 41.

(4) C'est ce fait qui a provoqué l'augmentation formidable de production de la première moitié du siècle passé. Toutes les industries, de création récente à ce monument, étaient dans la phase des rendements croissants. Aussi se sont-elles lancées dans une surproduction qui a eu pour premier

favorisés, ou ceux disposant du plus gros capital, tâcheront même d'en produire beaucoup plus que la quantité qu'ils sont sûrs de pouvoir écouler, pour éliminer les autres et s'approprier la rente totale de production, qui va en augmentant plus que proportionnellement à la quantité produite.

Au contraire, si les frais de production vont en s'élevant, cette opération sera beaucoup plus difficile, demandera plus de capitaux et pourra, dans certaines conditions, ne leur rapporter aucun bénéfice, même arrivés au monopole. Très probablement, la production n'augmentera que peu ou pas du tout et, quelquefois, diminuera même (sous l'influence de conditions comme celles du graphique C).

Il est donc intéressant d'étudier les conditions de rendement de la branche de production envisagée.

La plupart des économistes qui se sont occupés de cette question, s'accordent à trouver trois sortes de rendements : les rendements décroissants, constants et croissants. M. Edgeworth les divise en deux les rendements décroissants qui sont la règle et les croissants et constants qui sont l'exception (1). D'autres économistes (2) ont noté que les rendements décroissants sont la règle pour les productions extractives (agriculture, mines), et que les autres se rencontrent généralement pour les productions industrielles. Nous croyons pouvoir ajouter que toute branche de production, en évoluant, décrit un cycle que l'on peut représenter à peu près par la courbe ci-contre. (Graph. N.)

On commence à produire peu et à grands frais. Les procédés se perfectionnant (par sélection naturelle, dirait Schæffle), le rendement s'améliore de plus en plus.

L'organisation et la concentration viennent encore à augmenter ces rendements, quand le perfectionnement technique commence à arriver à son apogée. Puis, peu à peu, la série d'améliorations possibles s'épuisant, arrivera un point où les

effet la baisse graduelle des prix, et pour second effet les formidables crises de surproduction qui se sont produites périodiquement à cette époque (19^e et commencement du xx^e siècle).

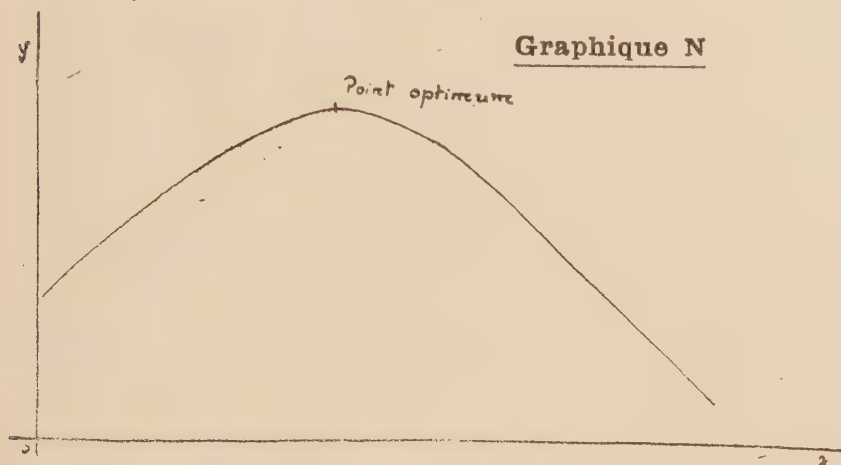
Voir le fait des rendement croissants et de la baisse graduelle du prix pour le sucre dans *Rich. von Kaufmann. Die Zuckerindustrie*. Berlin, 1878.

(1) Edgeworth. Ouv. cit.

(2) M. Seligman notamment. Ouv. cité, p. 322, 323.

facteurs tendant à élever le coût de production (1), ne seront plus contrebalancés par ceux tendant à faire baisser ce coût.

Le prix de revient commencera à augmenter.



Plus la branche de production tend vers le maximum de production, plus ce prix de revient augmente jusqu'à devenir prohibitif, point auquel la branche de production arrête d'augmenter.

Nous appellerons le point auquel les rendements sont les plus grands, le *point optimum de rendement* et le point où les rendements ne sont plus rentables pour l'ensemble de la production, le *point limite*.

Remarquons que cette loi souffre une atténuation :

Il n'y a d'optimum de rendements et de rendements limite que pour un moment donné, dans les conditions de la technique, à ce moment. Une invention pourrait changer entièrement le point optimum, et une nouvelle utilisation de l'objet reculer de beaucoup le point limite. Nous ne pouvons parler de la courbe des rendements que dans les conditions existantes. Ainsi nous avons des industries qui décrivent une série de « cycles ». Par exemple, l'industrie du tissage a une courbe d'évolution pour l'état antérieur à l'invention du métier méca-

(1) Notamment les difficultés, croissant avec l'augmentation de production, de trouver des matières premières, des capitaux et une main-d'œuvre appropriée. Les premières et troisièmes de ces causes sont très agissantes surtout pour les industries extractives.

nique, une autre pour celui qui ne connaissait pas de machine à vapeur, etc., etc..

Si les industries extractives sont arrivées, en général, à la phase du coût croissant, c'est que, étant de beaucoup les plus anciennes et les plus nécessaires à la vie de l'humanité, tous les perfectionnements leur sont appliqués dès qu'ils deviennent possibles. D'autre part, la matière première, le sol pour ces industries, est en quantité limitée, de sorte que toute augmentation de production sera conditionnée par l'augmentation du prix de cette matière première, soumise à une surlicitation.

Néanmoins, si l'agriculture a dépassé le point optimum de rendement en presque tous les pays occidentaux (1), elle ne fait que s'en approcher en ce moment en Hongrie et en Roumanie, et elle en est encore bien loin dans la majorité des provinces russes.

Au contraire, si, pour l'industrie de transformation, beaucoup de branches ont encore des rendements croissants grâce à la concentration et aux économies ainsi réalisées, un nombre aussi grand ont atteint le maximum de perfectionnement technique et d'organisation, et toute augmentation de production représente pour eux une augmentation dans leur coût de production.

On ne peut donc, croyons-nous, tracer de règle générale. Nous pouvons néanmoins remarquer que chaque industrie tendant à augmenter sa production naturellement, cette augmentation sera plus rapide pour les industries de naissance (ou de renaissance) récente, étant donné que celles-ci seront, en général, dans la phase de leurs rendements croissants.

Il s'ensuit que les quantités produites dépasseront constamment les besoins du marché, bien entendu si la consommation ne croît pas à une allure encoré plus rapide.

Le prix de ces objets ira en baissant assez vite. Une taxe de consommation, à condition qu'elle ne soit pas d'un taux trop élevé, ne fera que ralentir ou tout au plus arrêter ce mouvement (2). Plusieurs économistes (3), étudiant les taxes de

(1) Voir M. Gorsky, *Les limites économiques de l'intensification des petites et des grandes Exploitations Agricoles*. Paris, 1925.

(2) Voir Ph. Wright. Ouv. cit. ; Rich von Kaufman. Ouv. cit. ; Carl Hager. *Die Überwälzung der Zuckersterer*.

(3) Voir G. S. Schautz, *Zu Frage der Überwälzung*, etc. ; Reitzeustein, Ouv. cit.

consommation, sont restés perplexes en voyant que l'augmentation de celles-ci n'avait parfois aucun effet, ou l'apparence d'un effet contraire sur les prix des objets imposés (1).

Au contraire, pour les industries comprises dans la phase des rendements décroissants, les quantités produites augmenteront, en général, moins vite que les besoins du marché.

Leur prix aura, par suite, une tendance à s'élever et favorisera la formation d'une rente croissante pour la production.

Un impôt tendra donc, dans ce cas, à être payé dans une proportion croissante par le producteur.

Cette dernière situation se présentera pour la majorité des industries après une longue période de calme et de stabilité, qui, après avoir permis leur complet épanouissement, les aura menées à la phase des rendements décroissants. C'est pourquoi le Professeur Edgeworth, étudiant les conditions de la fin du XIX^e siècle, conclut que la règle générale pour la production est la loi des coûts croissants, les coûts constants ou décroissants n'étant que l'exception.

Au contraire, dans les cas beaucoup moins fréquents où la production tend à diminuer, cette diminution sera enrayée par l'existence de rendements croissants, et augmentée par celle des rendements décroissants. Si l'industrie n'a pas encore atteint son point optimum de rendement, le prix n'aura donc pas tendance à augmenter et la distribution de l'impôt ne variera pas.

Si l'industrie a dépassé son point de rendement optimum, il y aura tendance à la hausse, par le fait que la raréfaction du produit sur le marché risque de le rendre plus désirable et donc plus cher.

(1) Sur ce point nous sommes en contradiction avec les déductions mathématiques du Prof. Edgeworth, qui démontre que les taxes de consommation doivent élever le prix des objets produits à coûts décroissants, plus que ceux des autres.

Nous croyons pourtant être en accord avec les faits. (Voir plus haut les auteurs cités (1) et (2).)

Influence réciproque de la forme de l'offre et de la quantité offerte

Nous avons déjà noté que la forme de l'offre et la quantité offerte influent l'une sur l'autre dans leurs variations dynamiques. Nous tracerons, en quelques mots, cette interdépendance.

Si une industrie se trouve sur la branche ascendante de la courbe de ses rendements, autrement dit si ses rendements tendent vers le point optimum, la tendance vers le monopole sera grandement favorisée par le fait que les plus gros producteurs, disposant de capitaux suffisants, auront un grand avantage à produire toute la quantité consommable par le fait que, plus ils en produiront, moins chaque unité leur coûtera.

Ce fait servira en quelque sorte de correctif à la tendance de baisse du prix, que nous avons noté pour ce cas.

Au contraire, si les rendements s'éloignent du point optimum, c'est-à-dire vont en diminuant, ils agiront comme un frein à la monopolisation par accaparement du marché.

Le monopole ne pourra plus se produire que par entente et concessions réciproques, donc plus difficilement.

Il aura lieu surtout sous l'influence d'une augmentation des frais de production, comme, par exemple, l'établissement d'une nouvelle taxe de consommation.

Ce fait ne se produisant pas, l'offre restera, en général, libre. La variation de la répartition de la charge de l'impôt n'en sera donc pas influencée dans la majorité des cas.

Variations dynamiques de la demande

III. Nous avons déjà écrit, à propos de la critique de la conception mathématique du marché, que la « courbe de la demande » est autre à chaque moment envisagé. En effet, telle que nous avons défini cette courbe et d'après la classification que nous avons adoptée pour les besoins de la consommation, cette courbe de la demande doit subir des modifications de deux sortes :

a) Variations de l'ensemble de la consommation, c'est-à-dire de la surface limitée entre la courbe et les deux axes.

b) Variations de son aspect caractéristique par le changement des proportions respectives des deux genres de consommation qui la composent.

a) Théoriquement, l'ensemble de la courbe de la demande peut varier dans deux sens :

A) 1° La somme des ordonnées peut augmenter sous l'effet de la prospérité générale ;

2° Elle peut diminuer sous l'effet d'une crise ;

B) 3° La somme des abscisses peut augmenter sous l'effet d'une croissance générale de la consommation, due soit à l'augmentation de la population, soit à la plus grande utilisation du produit envisagé.

4° Elle peut diminuer, sous l'influence d'effets contraires (provoqués par l'apparition d'un produit concurrent par exemple).

Ces variations ainsi décomposées n'ont pas lieu isolément. En général, celles de la catégorie A se compliquent presque toujours de celles de la catégorie B.

De plus, à ces changements s'ajoutent toujours des variations de proposition de la consommation élastique à la consommation inélastique.

Nous avons déjà fait allusion à ce point : 1) En effet, la consommation nécessaire d'un objet augmente en proportion directe de l'augmentation de la masse de ses consommateurs. Donc, la partie inélastique de la demande augmentera de deux

manières ; *primo*, par l'accroissement de la population ; *secundo*, par l'élévation du « standard of life » de cette population. Ce sont là évidemment des résultats de l'évolution économique et surtout sociale d'un pays.

En général, on peut dire que ces deux facteurs sont en augmentation constante et continue (1), malgré les moments d'arrêt et de léger recul qu'impriment accidentellement au second ces troubles sociaux et les crises industrielles. En effet, dans les moments de prospérité, ce qui augmente le plus, c'est la consommation des « commodités » (2). Ensuite, quand arrive une crise, si elle n'est pas démesurément longue et exceptionnellement grave, l'habitude crée une sorte d'inertie qui empêche les consommateurs d'abandonner autrement que partiellement et temporairement l'usage d'un objet qui, au commencement, n'était qu'un pur luxe pour eux.

Ainsi, dans la longue période de prospérité économique du XIX^e siècle, l'usage du thé, du café, du sucre, du tabac, s'implante fortement et fait de ces objets des choses nécessaires et non plus seulement utiles à l'ouvrier. Les crises de surproduction, pourtant très aiguës, du siècle passé, n'ont pas pu en déraciner l'usage.

Ces produits, dont la demande était, au commencement du XIX^e siècle, éminemment élastique, peuvent se représenter de nos jours par une courbe de consommation dont la majeure partie est concave (3).

Inversement, la consommation nécessaire d'un objet diminue sous l'influence de la concurrence que lui font les produits similaires, concurrents ou succédanés. Ainsi, pour le café, la chicorée ; pour le sucre, la saccharine ; pour les cognacs, eaux-de-vies et marcs, les alcools composés, apéritifs, etc., sont des facteurs importants de limitation de nécessité. On peut dire qu'avec les progrès de la technique, il y a une tendance générale à trouver des produits de remplacement pour toutes choses,

(1) « Dass aber doch die wirkliche Konsumtion in constanter Progression fortschreitet und sich in 20-25 Jahren mindestens verdoppelt. » Rich. v. Kaufmann, *ouv. cit.*, pag. 27.

(2) C'est la quatrième « loi d'Engels » en matière de consommation. M. Halbwachs en démontre le bien-fondé. V. Maurice Halbwachs : « La classe ouvrière et les niveaux de vie. Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines ». Paris, Félix Alcan, 1913.

(3) Voir notre étude de la courbe de la demande. Chap. III, pp. 48 et suiv.

ce qui a pour effet de contrecarrer la tendance générale d'augmentation de la partie inélastique de la demande.

2) Nous avons vu que la portion de la demande qui correspond aux besoins « somptuaires » de la consommation augmente très vite dans les moments de prospérité générale, seulement que cette augmentation a une forte tendance à s'incorporer à la partie inélastique de la demande. C'est l'habitude qui constitue le facteur principal de cette évolution. En revanche, au moindre signe de crise, la surface limitée par la partie restée élastique de la demande tend très vite vers zéro. En tout cas, si ses abcises ne changent pas, ses ordonnées vont en diminuant très vite, et sont un excellent indice de la situation.

Enfin, la partie élastique de la demande étant le miroir des goûts et des caprices de la masse des consommateurs, peut être soumise à de très brusques variations qui l'augmenteront tantôt démesurément et, tantôt, la diminueront sans raison apparente. C'est pourquoi nous croyons qu'une consommation dont la majeure partie a pour cause des motifs de commodité, ne peut fournir un très bon terrain à l'assiette d'une taxe de consommation qui donnerait des rendements constants.

RÉSULTATS PRATIQUES

Les taxes sur les comestibles (1) présentent des intérêts bien différents tant pour la consommation que pour le fisc.

Au point de vue des revenus de l'État, seuls les impôts sur le sucre et sur le sel comptent encore dans la plupart des pays (2). Les autres produits de cette catégorie sont, il est vrai, encore souvent taxés sous forme d'octrois, droits de marché ou droits d'abattoir, au bénéfice des communes (3), mais le taux de ces accises est si bas qu'elles n'ont pas d'effets sensibles sur le marché (4).

Nous croyons néanmoins ces produits susceptibles de fournir des bons rendements fiscaux (5), pourvu qu'on trouve une modalité de perception pratique, par le fait que leur consommation est, en général, dans sa majeure partie inélastique.

Surtout les céréales (6) et la viande (7) sont douées de

(1) Voir tableau général. Chap. II, p. 15.

(2) En Russie et en Roumanie il y a encore de fortes taxes sur les céréales.

(3) *David Kaufmann* « Gemeindefteuerung und Massen onsum in den ießen größten Städten des Rechtsreinischen Bayern ». Stuttgart, 1897.

Reitzenstein « Ueber finanzielle Con urenz von Gemeinden Communal Verbände un Staat » Jahrbücher fur Gesetzgebung. Léna, 1884.

(4) *Bastable* « Incidence and effects of impost and export duties ». (Report of octroi duties, pp. 14-15). London, 1889.

Cannan « Memoranda chiefly relating to the classification and incidence of imperial and local taxes, issued by the Royal Comission ou Local Taxation ». 1889.

(5) En faisant abstraction de toute préoccupation politique.

(6) *Lexis* « Die Wirkungen der Getreidezölle ». Tübingen, 1889.

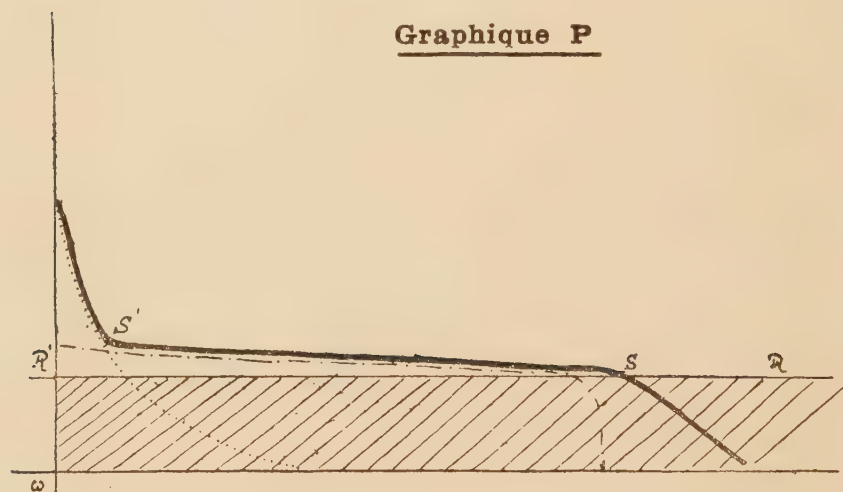
Kremp « Einfluss des Ernte ausfalls ». Conrads Jahrbücher, 1879.

(7) *E. Laspeyres* « Statistische Untersuchungen über den Einfluss einer Steueraufhebung auf die Preise der bisker besteuerten Produkte ». Ostreichische Statistische Monatschrift. 1877

courbes de la demande, présentant un caractère nettement concave et donc donnant lieu à une rente imposable.

Cette rente, néanmoins, sera peu élevée par le fait que les ressources de la majorité des consommateurs de ces objets sont très limitées.

La courbe aurait donc un aspect de ce genre. (Graph. P.)



Seul un impôt peu élevé pourrait produire de bons rendements fiscaux sans gêner la production et la consommation. Le gros impôt établi sur la production agricole en Roumanie, sous forme de taxe d'exportation, a eu un effet nuisible sur la production, tout en rapportant des rendements de beaucoup inférieurs à ceux escomptés.

Une taxe sur ces produits semblerait devoir toujours être supportée par le consommateur, étant donné le caractère de libre concurrence de l'offre. Cela, pourtant, n'est pas entièrement vrai parce que les objets de cette catégorie étant des produits de l'industrie agricole, donnent lieu à de fortes rentes différentielles qui peuvent parfois pousser les producteurs qui en bénéficient à préférer la charge de l'impôt à l'élévation du prix (1).

(1) C'est le cas des producteurs cubains vis-à-vis de l'augmentation du tarif de la taxe sur les sucres aux E.-U. (Voir Ph. Wright, ouv. cit.).

Les taxes sur les boissons ne sont d'un bon rendement que tant que leur taux est peu élevé et que les consommateurs jouissent de surplus de revenus.

En effet, la demande de ces objets est toujours en majeure partie élastique, et donc beaucoup plus développée dans les moments de prospérité générale. D'autre part, du fait de cette élasticité, elle sera très sensible aux mouvements du prix. Un impôt un peu élevé diminuera donc sensiblement cette consommation (1).

Quels seront les effets directs de ces taxes ? Elles seront supportées tantôt par le consommateur, tantôt par le producteur, suivant que l'offre est plus ou moins coalisée sur le marché et que la quantité fournie suffit ou non aux besoins de la consommation.

C'est une question de fait variant avec chaque situation particulière.

Les taxes sur les consommations diverses sont aussi variées dans leurs effets et leurs rendements que ces consommations même.

Elles sont d'un taux trop inégal et l'usage de ces objets est bien trop différent de l'un à l'autre et de pays à pays, pour tracer des tendances générales.

En analysant chaque cas particulier de la manière que nous avons indiquée, nous connaissons les effets de l'impôt.

Les taxes sur les transports et spectacles seront payées par le producteur, si celui-ci jouit d'un monopole, et par le consommateur dans le cas contraire.

Les apparences, parfois contraires à cet égard, sont trompeuses.

En effet, si un monopoleur augmente son prix de vente du montant de l'impôt sans que, pour cela, la consommation se restreigne, cela veut dire tout simplement qu'il paye l'impôt en moins-prenant, car si la demande n'a pas fléchi avec la

(1) Voir à ce sujet l'exemple de l'influence de la majoration de la taxe sur l'alcool en France et en Angleterre que M. Allix cite. (ouv. cit. p. 361).

hausse du prix, un monopoleur averti aurait dû élever ce prix, même sans l'impôt. A ce point de vue les cahiers de charge et obligations envers l'Etat ou les municipalités des sociétés de transport, sont en général un obstacle au jeu complet du monopole dont ces sociétés jouissent. M. R. Sachot appelle pour cela ces monopoles des « monopoles à tendances sociales ». (R. Sachot, ouv. cit., p. 109.)

Les taxes de luxe. — Nous appelons ainsi une taxe *à* isse sur une surface restreinte.

En analysant la demande, en général, nous avons déjà noté le fait que la consommation des produits de luxe est, en général, aussi peu élastique que la consommation des produits de première nécessité. Nous avons expliqué cela en remarquant que le luxe est, pour une certaine catégorie de consommateurs, une nécessité impérieuse, soit de caractère, soit d'habitude, soit de fonction sociale.

Elle est régie, en général, par ce qu'on appelle la mode, qui est un phénomène de suggestion collective, dirigé bien souvent par un groupe de personnes intéressées. Ainsi, pour l'habillement féminin, les couturières, modistes, fabricants de tissus, dirigent à leur profit le goût des consommateurs.

En second lieu, ce genre de demande est rendue peu élastique par le fait que ses consommateurs jouissent, en général, d'un superflu de revenu qui leur permet de ne considérer que très relatives les variations mêmes assez fortes du prix.

La courbe de la demande étant inélastique dans sa majeure partie, donnera naissance à une forte rente, soit pour le consommateur, soit pour le producteur. Une taxe de consommation, même d'un taux assez élevé, n'aura donc pas de conséquences néfastes ni pour les acheteurs ni pour les vendeurs (catégorie qui, pour ce genre de produits, intéresse seul le législateur en tant qu'industrie nationale). Cette taxe sera payée par le producteur si l'offre est organisée de manière à tirer le bénéfice maximum de la consommation (entente tacite ou monopole) et par le consommateur dans le cas contraire.

Dans les cas intermédiaires, qui sont les plus fréquents, elle sera partagée, comme le sera aussi le total de la rente,

Du point de vue social, comme du point de vue économique, il semblerait donc qu'il n'y eut pas de meilleur terrain pour un impôt de consommation, que les articles de luxe. D'où la naissance des nombreuses taxes de luxe dont les premières apparitions datent déjà de l'histoire ancienne. Néanmoins, il faut remarquer qu'au point de vue fiscal, ces taxes ont le désavantage de donner lieu facilement, tant à l'évasion qu'à la fraude fiscale.

I. Elles donnent lieu à l'évasion par le fait que la consommation d'un produit de luxe étant une pure question de vogue et ne présentant aucune nécessité vitale, cette vogue peut changer brusquement, soit sous l'influence de personnes intéressées, soit autrement, et, ainsi, priver l'Etat d'une source de revenus escomptés.

Nous avons déjà fait cette remarque en parlant des variations de la courbe de la demande.

II. Etant assises sur une surface plutôt restreinte, ces taxes, pour donner des revenus à l'Etat, doivent être assez élevées. Par ce fait, elles augmentent la tentation, pour les parties contractantes tant vendeur qu'acheteur, de les éluder, et seule une véritable inquisition fiscale pourrait leur faire donner leur plein rendement.

VI

CONCLUSIONS

Quelles seront les conclusions de notre étude?

1° En premier lieu, qu'on ne peut jamais prévoir toutes les conséquences dernières d'un impôt, et plus spécialement d'une taxe de consommation, mais qu'on peut néanmoins toujours savoir si celle-ci aura plus d'avantages que d'inconvénients pour la communauté ;

2° En second lieu, que l'on peut, avec des connaissances techniques suffisantes sur la situation d'un marché, les rendements d'une industrie et l'état de la consommation, savoir à l'avance qui supportera, et dans quelles proportions, la charge de l'impôt ;

3° En troisième lieu, que l'on peut prévoir approximativement si cette répartition de la charge tendra à se modifier et de quelle manière.

Ceci étant les conclusions générales, nous pouvons encore formuler les suivantes :

a) Que les taxes de consommation, afin d'être une source de revenus pour l'Etat, doivent ne pas avoir d'effets nuisibles, de ceux que nous avons appelés indirects, de nature à mettre en danger la vie même de la branche de production envisagée.

Pour cela, elles doivent être payées intégralement du montant de l'une, l'autre ou les deux rentes du producteur et du consommateur.

b) Que, dans ces conditions, une taxe de consommation

viable ne peut être payée longtemps par le consommateur, que si celui-ci a un véritable profit, ou rente de consommation, au prix où est l'objet imposé.

c) Enfin, que, contrairement à ce que l'on croit, en général, plus une industrie est forte et organisée, moins il y a de chances qu'elle répercute une taxe de consommation, qui a son point de percussion sur elle.

Une taxe de consommation n'a donc rien de foncièrement injuste en elle-même. C'est seulement sa mauvaise application qui peut en avoir. Bien au contraire, une taxe de consommation ayant de bons rendements fiscaux pour une plus longue période, ne peut être payée que de la « rente » ou bénéfice que l'une ou l'autre des catégories en présence, réalisent grâce au prix établi.

Nous avons étudié la manière dont s'établit ce prix et dont il varie.

Nous en avons déduit les modalités selon lesquelles la charge de l'impôt tend à se répartir.

Loin d'épuiser la question, nous croyons tout de même avoir fourni des directives suffisantes pour la connaissance des effets d'une taxe de consommation sur les prix, la consommation et les rendements fiscaux.

Nous souhaitons qu'elles suffisent à dissiper les préjugés et à éviter les erreurs pratiques auxquelles ces taxes ont trop souvent donné lieu.

DAN D. HURMUZESCO.

Paris. Janvier 1927.

VII

NOTICE BIBLIOGRAPHIQUE

Arrivés à ce point, nous devons déplorer l'absence regrettable de statistiques et d'études monographiques sur les taxes envisagées, travaux qui nous auraient permis de vérifier intégralement nos déductions.

En France, nous ne pouvons compter aucun ouvrage, et seul le *Bulletin de Statistique* du Ministère des Finances a pu nous donner quelques dates précises, notamment au sujet des taxes sur l'alcool.

En Angleterre et surtout en Amérique, nous avons trouvé quelques ouvrages ayant trait à notre sujet. Le livre de Ph. G. Wright sur *Le Régime du Sucre aux U. S.* nous a particulièrement servi, malgré qu'il traite plutôt d'une taxe douanière que d'une accise. Les renseignements que nous avons trouvés dans le *U. S. Tariff Comission Tariff Information Service* (mis gracieusement à notre disposition par la bibliothèque de la Chambre de Commerce américaine de Paris), nous ont beaucoup servi pour étudier les tendances générales des prix.

Enfin et surtout, nous avons pu vérifier une partie de nos conclusions grâce aux monographies consacrées à quelques-unes de ces taxes, publiées en allemand au siècle passé, par des économistes éminents comme E. Laspeyres, G. Schantz, etc., et d'autres de moindre valeur qui ont suivi leurs traces.

Nous donnons ici une liste complète des ouvrages qui nous ont servi tant pour la partie générale que pour la partie spéciale de notre étude.

- ALLIX : *Traité élémentaire de Science des Finances et de Législation Financière Française*. — Paris, 1909 (1912, 1921).
- BASTABLE : *Incidence and Effects of Import and Export Duties*. (Report of The British Association. — London, 1889 ; *Public Finance*. — London, 1892 (1895).
- BOWLEY : *The national Income*. — Oxford, 1913 ; *The theoretical affects of rationing on prices* (*Economic Journal*). — Sept. 1920.
- CANNAN : *The history of local rates in England*. — London, 1896 (1912).
- CLARK (John Maurice) : *Studies in Economics of Over head Costs*. — Univ. of Chicago Press, 1923.
- COURNOT : *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. — Paris, 1838 ; *Principes de la théorie des richesses*. — Paris, 1863.
- EAGLES : *The monopoly in alcoholic Drink* (*Economic Journal*). — June, 1919.
- EDGEWORTH : *Articles publiés par l' « Economic Journal », depuis 1894 jusqu'en 1925*.
- FLEEMING JENKIN : *On the principles which regulate the incidence of taxes*. — Proceedings of the Royal Society of Edinburgh, 1870-71.
- GIDE : *Histoire des Doctrines Economiques*. — Edit. de 1922 ; *Cours d'Economie Politique*. — Edit. de 1923.
- GORSKI : *Les limites économiques de l'intensification des petites et des grandes Exploitations Agricoles*. — Paris, 1925.
- HAGER : *Die Überwälzung der Zuckersteuer und die Prämie der Rübenzuckerindustrie in Deutschland und Frankreich*. — Berlin, 1893.
- HALBWACKS : *La classe ouvrière et les niveaux de vie*. — Paris, Félix Alcan.
- HARTMANN : *L'alcool et l'impôt des boissons*. — Paris, 1886.

- HENDERSON : *Supply and Demand* (Camb. Ec. Handbooks). — Cambridge, 1922.
- HORSON : *Taxation in the New-State*. — Methuen and C°, 1919.
- JONES (Robert) : *The nature and First Principle of Taxation*. — London, 1914.
- JONES (Flitot) : *The Trust problem in the United States*. — New-York, 1922.
- KAUFMANN (David) : *Gemeindebesteuerung und Messenkonsum in den sieben größten Städten des Rechtsreinischen Bayern*. — Stuttgart, 1897.
- KAUFMANN (Rich. von) : *Die Zuckerindustrie in ihrer Wirtschaftlichen und Steuerfiskalischen Bedeutung für die Staaten Europas*. — Berlin, 1878.
- KREMP : *Einfluss des Ernteausfalls* (Conrads Jahrbücher). — Iéna, 1879.
- LASPEYRES : *Statistische Untersuchungen über den Einfluss einer Steueraufhebung auf die Preise der bisher besteuerten Produkte*. (Ost. Statistische Monatschrift) — III. 1877.
- LASSALLE : *Die indirekte Steuer und die Lage der Arbeitenden Classe*. — Zürich, 1882.
- LAUWEREYNS DE ROOSEDAËLE : *La répercussion de l'impôt*. — Paris, 1901.
- LAYTON : *An introduction to the study of Prices*. — London, 1912 (1920).
- LEMAND : *The taxation of Luxury*. (Economic Journal). — Sept. 1918.
- LENOIR : *Etude sur la formation et le mouvement des prix*. — Paris, 1913.
- LEXIS : *Die Wirkungen der Getreidezölle*. — Tübingen, 1889.
- MADSEN : *The State as Manufacturer and Trader : An Examination of government Tobacco Monopolies*. — Fisher Unwin, 1916.

- MARSHALL : *Principles of Economies*. — London, 1889 (1891).
- MEUGER : *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*.
- PAGE : *Making the tariff in the U. S.* — New-York, 1924.
- PANTALEONI : *Tioria della translazione dei tributi*. — Roma, 1822.
- PARIEN (Esquirou de) : *Traité des impôts*. — Paris, 1862 (1868).
- QUESNAY : *Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole*. — Paris, 1753.
- RAU : *Gundsätze der Finanzwissenschaft*. — Leipzig, 1832.
- REITZENSTEIN : *Ueber finanzielle Concurenz von Gemeinden, Comunal Verbände und Staat*. — (Conrad Jahrbücher), 1884.
- RICARDO : *Principes de l'Economie Politique*, 3 édition, 1821. — Traduct. Fouteyrand (1847).
- RIST : *Histoire des doctrines économiques*. — Edit. 1922.
- ROWENTREE and MAY KENDAL : *How the Labourer Lives*. — London, 1913.
- SACHOT : *Les Prix de Monopole*. — Paris, 1926.
- SCHANZ : *Zur frage der Überwälzung indireckter Verbranchsteuern (Jahrbücher für Gesetzgebung, etc...)*. — 1882.
- SCHAFFLE : *Die Grundsätze der Steuerpolitik*. — Tübingen, 1880 ; *Die Steuern*. — Leipzig, 1895.
- SCHMOLLER : *Die Unterscheidung directer und indirecter Steuern*. (Jahrbuch für Gesetzgebung). — 1882.
- SELIGMAN : *Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt*. — Trad. Suret, 1910.)
- SELLA : *La concorrenza : sistema et catica dei sistemi*. — Torino, 1916.
- SMITH (Adam) : *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*. — London, 1776.

- STOURM : *Système général d'impôts*. — Paris, 1893.
- THIERS : *De la propriété*. — Paris, 1884.
- TROLTOCH : *Die bayrische Gemeindenbesteuerung seit anfang des XIX^{er} Jahrhunderts mit besouderer Berücksichtigung der indirecten Verbrauchsteuer*. — Munchen, 1891.
- WAGNER : *Finanzwissenschaft*. — Leipzig, 1883, 1890, 1896.
- WALRAS : *Eléments d'Economie Politique pure. Théorie de la richesse sociale*. — 1874.
- WICKSELL (Kunt) : *Finanztheoretische Untersuchungen und Kritik des Steuerwensens Schwedens*. — Iéna, 1896.
- WICKSTEED : *The scopand method of political economy in the light of the « marginal » theory of value and of distrubution*. — (Economic Journal March), 1914.
- WRIGHT : *Sugar in relation to the tariff*. — New-York, 1924.
- WOLF : *Zuckerausführprämien* (Finaz Arhiv). — Stuttgart, 1884 ; *Brantweinsteuer* (Tubingen Zeitschrift). — Tübingen, 1884 ; *Zuckersteuer* (Tübingen Zeitschrift). — Tübingen, 1882.

Table des Matières

INTRODUCTION	PAGE	7
I. HISTORIQUE	—	9
II. CLASSIFICATION, CRITIQUE, TERMINOLOGIE	—	17
III. FORMATION DU PRIX	—	29
IV. MOUVEMENTS DU PRIX.....	—	65
V. RÉSULTATS PRATIQUES.....	—	77
VI. CONCLUSIONS.....	—	83
VII. NOTICE BIBLIOGRAPHIQUE	—	85



